Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada

Les recherches *en politique commerciale*

2002

102-062337

Les recherches *en politique commerciale*

2002

John M. Curtis and Dan Ciuriak
les éditeurs

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux du Canada, 2002
ISBN 0-662-31893-5
N° de catalogue : E2-211/2002F

(Also published in English)

Table des matières

Préface et remerciements

1ère partie - Le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales - contexte initial

1. De Doha à Kananaskis : l'avenir du système mondial du commerce et la crise de la gouvernance
   Daniel Drache, Centre Robarts, Université York, et Sylvia Ostry, Centre Munk, Université de Toronto.....1

2. Le rôle des éléments contextuels dans le lancement des cycles de négociations sur le commerce
   John M. Curtis, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.....37

3. Défense nuancée du Cycle de négociations de Doha
   John M. Curtis et Dan Ciuriak, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.....83

2e partie – Le commerce des services – études des problèmes

4. Avantages et coûts de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services : répercussions du point de vue de la théorie commerciale
   Brian R. Copeland, Univ. de la Colombie-Britannique...125

5. Mesure des obstacles au commerce des services : études et méthodes
   Zhiqi Chen et Lawrence Schembri, Université Carleton..269

6. Le commerce et l'investissement dans le secteur canadien des services : performance et perspectives
   Shenjie Chen, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.....349

Préface et remerciements

Le présent document est une compilation des résultats de recherches et d'analyses effectuées cette année au sein du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ou pour son compte. Fondé sur la base de recherches mise en œuvre dans *Les recherches en politique commerciale 2001*, on y reprend plusieurs des grands thèmes traités dans les diverses contributions à ce document, en particulier le commerce des services et les problèmes de cohérence entre le commerce et d'autres domaines de l'économie mondiale. En outre, on y traite de nouvelles questions, avec une grande différence cependant - alors que, l'an passé, on avait mis l'accent sur les raisons de l'échec de la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle en novembre et décembre 1999, on se concentre plutôt cette année sur les changements qui ont permis le succès de la Conférence de Doha au Qatar et sur les perspectives du nouveau cycle de négociations, le neuvième depuis l'entrée en vigueur du GATT en 1947.

La recherche rigoureuse a pour apport important d'afficher le débat public qui s'engage sur les grandes questions d'actualité. Aucune question ne concerne autant les Canadiens que la mondialisation. Et aucune ne fait aujourd'hui l'objet d'un débat académique plus extrême, qui échauffe les esprits beaucoup plus qu'il n'éclaire la question. Le commerce et l'investissement ne sont pas les seuls éléments de la mondialisation mais ils en sont évidemment les deux moteurs les plus importants et les plus visibles. Mieux comprendre, de façon générale, la question du commerce et, plus précisément, celle de sa libéralisation accrue, est donc important pour le processus démocratique d'un débat éclairé.

Maintenant que le Canada s'est engagé dans un nouveau cycle de négociations, qu'il participe aux efforts constants de croissance du libre échange au sein des Amériques et qu'il s'est joint aux négociations bilatérales visant à renforcer le commerce avec certains partenaires, il a pris une position très nette en faveur du commerce. Il convient de se rappeler que, à

une époque où régnait l'optimisme, les objectifs que nous cherchons aujourd'hui à atteindre étaient la norme. En ce sens, il convient également de se reporter à M. John Maynard Keynes (1883-1946) et à la fameuse description de l'économie mondiale au début du XX^{e} siècle, économie à laquelle a mis brusquement fin la Première Guerre mondiale en 1914. M. Keynes avait fait les constatations suivantes :

- La vie était difficile pour le commun des mortels, mais ceux qui avaient talent et ambition pouvaient se hausser aux classes moyenne et supérieure, où « le coût de la vie était moins élevé et où l'on pouvait se procurer aisément produits de confort et commodités hors d'atteinte pour les rois les plus riches et les plus puissants d'autres époques ».
- « Le Londonien pouvait commander par téléphone, en prenant son thé au lit, des produits venant du monde entier, peu importe la quantité, et se les faire livrer assez rapidement.
- Il pouvait en même temps et de la même façon investir ses richesses dans les ressources naturelles et les nouvelles entreprises du monde entier, et jouir sans effort ni difficulté de ce qu'elles lui rapportaient.
- Il pouvait à tout moment voyager à bon marché et confortablement sans passeport à présenter ni formalité à remplir, dans n'importe quel pays.
- Muni de son argent, il pouvait alors y vivre librement sans avoir à connaître la religion, la langue ou les coutumes des habitants et s'attendre à ne rencontrer aucun obstacle.
- Mais, surtout, cet état de choses était pour lui normal, garanti et permanent et ne pouvait changer que pour le mieux, et toute perte de ces privilèges aberrante, scandaleuse et à éviter. »

C'est là l'essence même de la liberté économique : acheter, vendre, investir et voyager sans passeport, grâce au seul argent acquis à force de travail et d'ambition.

Mais il y avait certainement là une face sombre de cet univers : l'impérialisme, le colonialisme et des problèmes sociaux qui motiveraient certainement tout un siècle d'activisme et d'élaboration de politiques progressives. Mais ce

monde a été remplacé par bien d'autres « ismes » encore pires : militarisme, fascisme, communisme, totalitarisme et, sur le plan économique, protectionnisme, qui ont abouti à deux guerres mondiales et, entre les deux, à une crise économique mondiale.

Plusieurs générations d'hommes d'État, de diplomates et de technocrates, dont M. Keynes, se sont donné comme objectif de rebâtir le monde perdu en 1914. Tout a commencé à Bretton Woods, où a été créée la première ébauche de l'architecture économique internationale, suivie d'abord de la naissance des Nations Unies à San Francisco puis des huit cycles de négociations commerciales tenus à Genève pour redonner aux gens la liberté d'acheter, de vendre et d'investir à l'échelle internationale.

Les États-Unis, qui avaient été le plus durement touchés par la crise, en sont devenus les plus grands défenseurs. Les Européens, les plus marqués par le militarisme, sont devenus les plus ardents partisans d'un monde sans frontière dont ils ont créé un modèle réduit. Ils ont retrouvé la liberté de se déplacer et de travailler où bon leur semble à l'intérieur de leur union européenne.

Maintenant, avant même l'achèvement de leur restauration, ces libertés fondamentales sont encore menacées par deux nouveaux « ismes » : le terrorisme et l'antimondialisme.

Nous avons mal enseigné l'histoire à nos enfants, qui sont nombreux à croire que la restauration de la liberté considérée comme normale, assurée et durable par un citoyen de l'ère édouardienne n'est qu'un complot des multinationales visant à optimiser les profits. Et nous avons mordu à l'hameçon des antimondialistes en tentant de défendre ce concept auquel ils s'opposent. Nous devrions plutôt nous rappeler que nous cherchons toujours à retrouver la liberté économique décrite si élégamment par M. Keynes, à laquelle Monsieur Tout-le-monde peut s'identifier.

Par la présente compilation, nous espérons contribuer modestement à cette cause et, ce faisant, aller dans le sens de l'engagement général pris par le gouvernement du Canada de favoriser le développement des capacités de recherche au sein des divers ministères. En conséquence, ces recherches ne

reflètent que les opinions de leurs auteurs, et non celles du gouvernement et des ministères. En même temps, tout comme l'an passé, le présent document comprend plusieurs chapitres consacrés au travail d'éminents chercheurs universitaires. Nous voulons ainsi maintenir et même renforcer le lien qui doit exister entre les milieux universitaires et ceux où s'élaborent les politiques publiques.

À cet égard, nous sommes particulièrement redevables à M. John M. Curtis, conseiller principal et coordonnateur, Politique commerciale et économique, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). M. Curtis a de nouveau accompli un excellent travail avec un budget restreint.

Nous sommes aussi reconnaissants aux collaborateurs suivants : Daniel Drache du Centre Robarts de l'Université York, Sylvia Ostry, du Centre Munk de l'Université de Toronto, Brian Copeland, de l'Université de la Colombie-Britannique, Ziqui Chen et Lawrence Schembri, de l'Université Carleton et Shenjie Chen, économiste au MAECI.

Enfin, nous voulons remercier tout particulièrement M. Dan Ciuriak, du MAECI, qui s'est attelé à la tâche ardue de rassembler en un livre ces divers documents dont il est l'auteur de quelques-uns.

Leonard J. Edwards
Sous-ministre du Commerce
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Première partie

Le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales - contexte initial

De Doha à Kananaskis : l'avenir du système mondial du commerce et la crise de gouvernance*

Daniel Drache et Sylvia Ostry

Le résultat peut-être le plus important de la quatrième réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) tenue à Doha, au Qatar, en novembre 2001, a été de ne pas aboutir à un échec. La rencontre a atteint son objectif déclaré, le lancement d'une nouvelle ronde de négociations commerciales multilatérales.

---

* Ce chapitre met en relief certains des grands thèmes qui sont ressortis des discussions lors de la conférence intitulée « From Doha to Kananaskis: The Future of the World Trading System and the Crisis of Governance », tenue à Toronto, du 1er au 3 mars 2002. Cette conférence a été organisée conjointement par le Centre Robarts d'études canadiennes, de l'Université York, et le Munk Centre for International Studies, de l'Université de Toronto, avec l'appui du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Puisque ces débats se sont déroulés dans le cadre des règles de Chatham House, aucune déclaration n'est attribuée individuellement aux participants. En tout état de cause, le choix et l'élaboration des thèmes issus d'un événement comme celui-là — une conférence de trois jours réunissant des universitaires, des représentants gouvernementaux et des membres de la société civile qui a suscité des échanges animés sur chaque question abordée — traduit forcément le jugement éditorial des personnes chargées du travail de rédaction. La responsabilité de ce texte échoit donc aux auteurs; les opinions qui y sont exprimées ne doivent pas être attribuées aux institutions qui ont organisé la conférence ou au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Les documents de la conférence sont accessibles en ligne à www.robarts.yorku.ca. Daniel Drache est directeur du Centre Robarts, de l'Université York; Sylvia Ostry est chercheure émérite au Munk Centre, de l'Université de Toronto. Les auteurs voudraient témoigner leur gratitude à Dan Ciuriak, conseiller économique principal, Politique commerciale et économique et Contentieux commercial, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, pour avoir collaboré au développement du présent texte.

Même si cela ressemble à une critique sous couvert d'éloges, l'objectif atteint était, dans les circonstances, non négligeable puisque les ministres réunis à Doha portaient un fardeau qui transcendait leur champ de responsabilité. L'ombre de ce que d'aucuns ont appelé la « débâcle de Seattle », survenue lorsque la troisième réunion ministérielle de l'OMC en novembre-décembre 1999 a pris fin dans la division, la discorde et la désorganisation, n'était toujours pas dissipée à la veille des rencontres de Doha. L'escalade constante de la violence lors des conférences internationales[1] donnait l'impression d'une crise montante de l'autorité à l'échelle mondiale. Et la destruction du World Trade Center le 11 septembre 2001 était interprétée symboliquement par certains comme un assaut sur la mondialisation elle-même. Dans ce contexte, le cliché selon lequel « l'échec n'est pas une option » prenait tout son sens.

Du même coup, l'interprétation de la réussite de Doha dans la perspective plus étroite de ses conséquences sur le système mondial du commerce et le système de gouvernance à l'échelle mondiale est d'autant plus difficile. Dans quelle mesure la nécessité géopolitique et les subtilités rédactionnelles ont-elles masqué de sérieuses divisions entre les pays développés, entre les pays développés et les pays en développement, et peut-être même entre les pays en développement? De plus, dans quelle mesure peut-on dire que l'atmosphère de civilité qui régnait à Doha traduisait un esprit de conciliation entre gouvernements et société civile, en contraste avec la « condamnation de la dissension » (ou, en termes plus lourds, sa criminalisation, comme certains l'ont appelée) dans le sillage du 11 septembre — ou simplement l'isolement délibéré du lieu de la rencontre? Et, sur le plan du contenu, dans quelle mesure la réunion de Doha a-t-elle permis d'aborder les problèmes liés à l'intrusion croissante des règles de l'OMC dans les questions de régie intérieure et le désir, toujours insatisfait, de la société civile de

[1] Cette escalade a été cruellement illustrée par le premier décès d'un manifestant, à Gênes, en juillet 2001, lors des rencontres du G7/8.

jouer un rôle dans les négociations commerciales, les différends commerciaux et la politique commerciale en général?

Les débats à la conférence dont le présent chapitre tire son titre, ainsi que les thèmes abordés à cette occasion ont certes mis en lumière ces questions. Pour en dégager les leçons de façon aussi concise et convaincante que possible, nous débutons par une analyse de ce qui s'est passé à Doha — et pourquoi — et des défis qui en découlent pour les gouvernements, pour le secteur des entreprises, pour les intervenants des ONG à caractère environnemental, social ou autre, et pour les analystes du milieu universitaire et des institutions de recherche. Puis, nous examinons brièvement les prochaines étapes du processus continu de recherche de solutions aux questions de gouvernance, y compris la conférence du G7/8 dont le Canada sera l'hôte à Kananaskis, à la mi-2002. La partie centrale du document traite des grands thèmes abordés qui ont été abordés lors de la conférence et qui seront à l'ordre du jour de la ronde de négociations commerciales multilatérales lancée à Doha et des futurs sommets et réunions ministérielles.

Que s'est-il passé au Qatar?

Les préparatifs et le déroulement des quatre journées de réunions intensives à Doha ont donné lieu à beaucoup d'activité en coulisses — certains diraient de mise en scène — dans un effort visant à conclure et à formuler les ententes qui permettraient d'en arriver à un consensus : de nombreuses réunions, beaucoup de déplacements et une bonne dose de volonté politique de la part de tous les ministres présents. Comment est-on parvenu à un accord et quelle est la nature des négociations élargies (décrites dans l'encadré qui suit) mises en branle à Doha?

Résumé des principaux éléments du Cycle de Doha

Généralités : intégrer les questions de développement au cœur même des négociations de l'OMC, y compris les questions de mise en œuvre, l'aide technique et le renforcement des capacités.

Produits non agricoles : améliorer l'accès aux marchés par des ententes sur les modalités visant les mesures tarifaires et non tarifaires (dans la mesure du possible) avant la fin de mars 2003.

Agriculture : modalités permettant d'étendre les engagements relatifs aux trois piliers de l'Accord sur l'agriculture (soutien intérieur, mesures disciplinaires visant les subventions à l'exportation, et accès aux marchés), devant être mises en place avant la fin de mars 2003.

Services : un échéancier ferme a été convenu pour les négociations sur les services, avec le dépôt des demandes initiales prévues pour la fin de juin 2002 et les offres initiales avant la fin de mars 2003.

Propriété intellectuelle liée au commerce : au-delà de la déclaration politique sur les ADPIC et la santé publique, des négociations se dérouleront sur un nombre restreint de questions techniques (notamment sur un registre des vins et des spiritueux).

Négociations sur les règles : ces négociations doivent porter sur les mesures disciplinaires visant les subventions, les droits antidumping et compensateurs, ainsi que les accords commerciaux régionaux.

Questions systémiques : améliorations au système de règlement des différends et examen de l'interaction entre l'OMC et les accords multilatéraux sur l'environnement (AME).

Une ronde ou un plan d'action?

La première controverse qui a surgi après que les ministres du Commerce eurent déclaré que Doha avait été un succès oppose trois visions : a) une ronde a été lancée (au sens habituel du terme); b) la décision prise représentait un « lancement prospectif », les vraies décisions ayant été reportées jusqu'à la tenue de la cinquième réunion ministérielle, à Mexico, à la fin de 2003; et c) il serait plus juste de décrire ce qui a été convenu comme un plan d'action — lequel serait, en grande partie, un « plan d'action pour le développement ».

Le fait que l'on ait pu défendre légitimement toutes ces visions témoigne de façon éloquente de la formulation

alambiquée du communiqué final. Du même coup, le besoin de recourir à des subtilités traduit la persistance des divisions sur les questions de fond et de procédure qui séparaient les membres de l'OMC présents aux rencontres de Doha.

Le programme de développement intégré

Étant donné que les pays en développement constituaient la grande majorité des 142 membres de l'OMC présents aux rencontres de Doha, que la principale source de gains restant à tirer d'une libéralisation des échanges se trouve dans les pays en développement, et que ces pays, en tant que groupe, sont les moins enclins à lancer à tout prix à un nouveau cycle de négociations, il était inévitable que les questions de développement occuperaient une place prépondérante dans la Déclaration de Doha.

De nombreux pays en développement (mais non tous) demeuraient convaincus que le Cycle d'Uruguay a constitué un arrangement inégal, où ils se sont engagés à procéder à des réformes structurelles d'envergure en contrepartie d'un accès aux marchés qui ne s'est pas matérialisé[2], et qu'ils n'ont pas récolté les avantages attendus d'une libéralisation du commerce. Du même coup, même si de nombreux pays en développement ont signé l'entente de Marrakech concluant le Cycle d'Uruguay sans prendre la pleine mesure de l'arrangement qu'ils venaient d'accepter, ou reconnaître la valeur du droit de veto qu'ils venaient ainsi d'obtenir, ils étaient cette fois beaucoup mieux préparés. Enfin, ce qui est tout aussi important, ils étaient prêts à faire valoir pleinement leur pouvoir nouvellement acquis[3].

---

[2] Le calendrier de mise en œuvre du régime des droits de propriété intellectuelle de l'OMC était lié à l'abolition des contingents sur les textiles et le vêtement, traduisant la nature des compromis qui ont été convenus au moment de la conclusion du Cycle d'Uruguay.

[3] Comme on l'a noté, la réticence à modifier l'approche par consensus au sein de l'OMC traduisait en bonne partie l'intérêt qu'avait les pays en développement de préserver le veto effectif que leur confère la formule du consensus.

Par la même occasion, il faisait peu de doute que les pays qui se retrouvaient principalement dans la position de *demandeur* à Doha étaient ceux du groupe industrialisé. La question était de savoir si ces derniers pourraient aller assez loin pour prévenir que les pays en développement ne quittent Doha sans avoir accepté de lancer une nouvelle ronde de négociations — ce que certains croyaient qu'ils étaient prêts à faire.

En l'occurrence, il n'y a pratiquement aucun paragraphe de la Déclaration de Doha qui ne fasse mention de l'accès aux marchés pour les pays en développement, des mesures spéciales et différentielles pour l'application des accords de l'OMC, ou de l'aide technique et du renforcement des capacités.

Souplesse sur la question des ADPIC

Le déblocage qui a permis de progresser vers la conclusion apparente d'un consensus est, de l'avis de la grande majorité, l'ouverture manifestée tôt durant le processus de Doha par les États-Unis — mais aussi par d'autre pays, dont notamment la Suisse et le Canada — sur la question de l'accès aux médicaments essentiels dans le contexte élargi de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC).

Cette question préoccupait au premier chef de nombreux pays en développement et d'importants segments de la population des pays développés. L'analyse économique n'offre qu'un appui conditionnel à la structure technique de l'Accord sur les ADPIC; en termes de politique commerciale, le mouvement précipité vers une harmonisation et des structures de réglementation « uniformisées » que suppose cet accord est jugé avec scepticisme par certains observateurs. En outre, la lutte en vue d'obtenir l'avantage moral sur cette question n'a pas été très forte, compte tenu : a) du manque d'attention avoué accordé par l'industrie pharmaceutique mondiale aux maladies tropicales, b) des stratégies largement médiatisées et en apparence efficaces adoptées par de nombreux pays membres de l'OMC au cours des dernières années en réaction à la prolifération du VIH-SIDA, et qui semblent contourner le

régime des ADPIC, et c) le recours précipité, à la fin de 2001, par certains pays riches à un régime de licences obligatoires pour les médicaments contre l'anthrax, après la série d'incidents terroristes mettant en cause cette bactérie. Par conséquent, la seule question à laquelle les ministres étaient confrontés à Doha était *comment* faire progresser ce dossier.

Au bout du compte, il n'est pas tout à fait clair que l'on a répondu à cette question. La déclaration ministérielle sur les ADPIC et la santé publique a été décrite comme étant « politique » (plutôt que d'être perçue comme ayant une valeur « juridique », par exemple). Mais cela n'a peut-être pas beaucoup d'importance. Si, lors d'un différend, la déclaration politique peut servir à invoquer la souplesse de l'Accord sur les ADPIC, comme les pays en développement l'ont affirmé au sortir des discussions ministérielles, la distinction n'a pas de portée en pratique. De plus, les parties ont déclaré leur intention de ne pas recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour traiter des cas touchant à la santé publique. Cela enlève encore plus de poids à toute cette question. Par conséquent, l'énoncé visant à « préciser » que l'Accord sur les ADPIC offrait *déjà* la souplesse requise pour traiter des situations d'urgence en matière de santé publique peut être interprété comme un euphémisme signifiant un repli réel.

Par ailleurs, d'autres intervenants ont affirmé après la rencontre que rien n'avait réellement changé. Pour l'observateur de l'extérieur qui tente de voir si une telle position n'est qu'une bravade visant à sauver la face ou si elle reflète un jugement raisonné sur l'issue réelle de cette démarche, le tableau demeure embrouillé en dépit des éclaircissements donnés.

Les droits antidumping

Même si la démonstration de souplesse sur la question des ADPIC a permis de donner le coup d'envoi de la réunion de Doha, le processus a reçu une impulsion importante lorsque le représentant au commerce des États-Unis, Robert Zoellick, a accepté que la question des droits antidumping et d'autres aspects de la législation sur les recours commerciaux soient mis

sur la table — en dépit des fortes pressions exercées, dont de nombreuses lettres envoyées par des sénateurs et des représentants au Congrès des États-Unis pour lui déconseiller de prendre une telle initiative.

Survenant à mi-chemin de la réunion de Doha, ce signe de souplesse s'est avéré extrêmement utile pour rallier les pays en développement — ce qui démontre à quel point les mesures antidumping peuvent les toucher — à la lumière des pressions exercées sur l'administration américaine pour qu'elle adopte des mesures de sauvegarde dans des secteurs tels que l'acier et le bois d'œuvre, au moment où la récession et la valeur élevée du dollar américain font sentir leurs effets sur les fabricants de produits de base aux États-Unis.

Les enjeux de Singapour : négociations à coup sûr ou seulement peut-être?

Un autre important facteur de « conciliation » a été la souplesse manifestée par l'Union européenne sur ce que l'on appelle les « enjeux de Singapour » — l'investissement, la politique de concurrence, la transparence des marchés publics et les mesures de facilitation du commerce.

L'insistance de l'Union européenne à inclure ces questions dans les futures négociations commerciales multilatérales a piqué la curiosité de nombreux observateurs, étant donné l'absence quasi-totale de pressions politiques en Europe même sur ces enjeux (à l'exception possible de la politique de concurrence).

Du même coup, de nombreux pays en développement sont déterminés à faire obstacle à l'inclusion de ces questions, préférant plutôt un ordre du jour centré principalement sur des questions commerciales traditionnelles — à commencer par celle de l'amélioration de l'accès aux marchés.

L'habileté rédactionnelle est entrée en jeu pour aider à résoudre cette impasse apparente. Il a été convenu à Doha que ces questions seraient étudiées au sein de groupes de travail, mais la décision sur la façon de procéder a été reportée à la cinquième réunion ministérielle à Mexico, en 2003. La question

qui se posait était la suivante : les négociations sur ces questions devraient-elles être lancées automatiquement lors de la cinquième réunion ministérielle, en ne laissant ouverte que la question des modalités? Ou encore, la décision finale sur l'opportunité de négocier devrait-elle être prise à cette rencontre ministérielle? Le libellé du communiqué a habilement esquivé cette différence importante, permettant aux diverses parties d'offrir des interprétations nuancées au lendemain de la rencontre de Doha.

Agriculture

L'entente sur le libellé de la déclaration concernant la réforme du commerce des produits agricoles a constitué un dernier élément clé pour combler les différends, notamment sur deux enjeux particulièrement épineux.

Premièrement, il y avait la question du lien entre les questions agricoles et environnementales. L'entente permettant de dissocier ces questions a représenté une concession majeure de la part de l'Union européenne qui a grandement facilité l'obtention d'un consensus.

Deuxièmement, il y avait la question de la forme que prendrait le renforcement des mesures disciplinaires de l'OMC visant les subventions à l'exportation des produits agricoles. Il avait été convenu avant la réunion de Doha que les négociations porteraient sur la réduction des subventions à l'exportation. La question était de savoir si l'on devait éventuellement reconnaître comme finalité l'abolition totale des subventions à l'exportation ou si les négociations procéderaient « en vue de » leur abolition éventuelle. Dans l'esprit des rédacteurs à tout le moins, la distinction avait valeur de langage codé.

Les multilatéralistes ont naturellement donné leur appui

Il reste à mentionner un groupe de pays qui a joué un rôle, mis à part les États-Unis, l'Union européenne et le groupe important et hétérogène des pays en développement. Ce groupe pourrait être décrit comme étant celui des multilatéralistes convaincus

— des pays qui ont tendance à considérer qu'un solide cadre commercial multilatéral sert résolument leurs intérêts, au-delà des avantages commerciaux pouvant découler d'une réduction négociée des obstacles au commerce. Ce groupe englobe les pays industrialisés de taille moyenne orientés vers le commerce qui sont membres de l'OCDE, dont le Canada, et qui ne font pas partie de l'Union européenne.

La dynamique intérieure et internationale est passablement différente pour ce groupe de ce qu'elle était en 1986 au lancement des négociations du Cycle d'Uruguay. En bonne mesure, cela traduit l'évolution du contexte des négociations commerciales. Puisque les barrières commerciales ont été abaissées de façon substantielle et que les négociations commerciales mettent plus de temps à aboutir à un règlement des questions en litiges qu'il n'est tolérable pour la conduite des grandes affaires commerciales, il a été beaucoup plus difficile d'intéresser le secteur des entreprises aux questions multilatérales durant la période qui a précédé la rencontre de Doha[4]. Mais, simultanément, de nouveaux intervenants au sein de chaque société réclamaient une participation accrue à l'élaboration des positions devant être défendues lors des négociations commerciales, au déroulement de ces négociations et, de façon plus générale, au plan d'action en matière de politique commerciale. Ainsi, non seulement de nombreux pays devaient-ils mener un vaste exercice de consultation avant la rencontre de Doha, mais certaines délégations présentes à Doha comptaient des représentants de la société civile et d'autres

[4] Pour le Canada, notamment, cela représentait un important progrès parce que l'Accord de libre-échange (ALE) et celui qui l'a remplacé, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), avaient largement réglé les questions les plus pressantes pour le secteur des entreprises au Canada, à savoir un accès plus sûr au marché américain. Dans une perspective commerciale, le principal sujet d'intérêt d'une ronde de négociations multilatérales était donc l'agriculture, le Canada faisant cause commune avec d'autres nations partageant la même vision, dans ce que l'on appelle le « Groupe de Cairns », pour rechercher une amélioration de l'accès aux marchés et un renforcement des mesures disciplinaires visant les subventions à l'exportation.

intervenants. En outre, durant les discussions qui ont précédé la rencontre de Doha et à Doha même, il est devenu tout à fait évident que, pour bonifier l'entente en faveur des pays en développement (et notamment des pays les moins développés), les membres les plus riches de l'OMC devraient offrir non seulement une aide technique liée au commerce, mais ouvrir l'accès aux marchés pour les textiles, le vêtement et les produits agricoles.

Même si ces pays plus riches, favorables au multilatéralisme, ont dû faire des calculs beaucoup plus complexes que lors des rondes précédentes pour déterminer comment et pourquoi ils profiteraient d'une nouvelle ronde de négociations, et à la veille d'une séance où il leur faudrait s'engager à accroître l'aide au développement, ces pays se sont comportés comme l'auraient fait des pays multilatéralistes convaincus.

Que peut-on entrevoir pour Kananaskis?

Outre l'accent mis habituellement sur les perspectives de croissance économique à court terme, les rencontres du Groupe des Sept/Huit (G7/8) ont aussi tendance à traiter des questions politiques et économiques auxquelles est confrontée la collectivité mondiale, entre autres les questions de commerce multilatéral et les questions systémiques de gouvernance internationale.

Bien que l'OMC et le G7/8 soient tous les deux importants sur le plan de la gouvernance mondiale, le contraste entre les deux entités ne saurait être plus marqué :

- Alors que le pouvoir institutionnel de l'OMC découle de l'influence qu'il exerce sur le commerce mondial, le poids économique du G7/8 provient de son influence sur les finances mondiales, exercée en bonne partie par l'intermédiaire de ses agences d'exécution que sont le FMI et la Banque mondiale — deux institutions essentiellement dirigées par leurs actionnaires — et au moyen d'autres instruments financiers internationaux.

- Alors que l'OMC ressemble, d'une certaine façon, à une assemblée publique d'envergure mondiale, où au moins ceux qui possèdent un certain pouvoir économique et des intérêts acquis ont voix au chapitre et détiennent un vote égal, le G7/8 est plutôt à l'image de la réunion du conseil d'une banque locale, à la fois exclusive et sans prétendre respecter le principe d'une voix un vote — le président du conseil y possède une influence disproportionnée.
- Alors que l'OMC se prononce comparativement peu, dans l'optique d'une réglementation active, sur la nature de la gestion intérieure d'une économie (même si certains jugent qu'elle va déjà trop loin en ce sens), tout en offrant un système bien articulé de régie mondiale dans son secteur de compétence, soit le commerce des biens et des services, le G7/8 se situe pratiquement à l'opposé : il a tendance à appuyer une prescription particulière pour atteindre une bonne performance économique intérieure[5] tout en s'abstenant de s'engager dans ce qui pourrait être perçu comme la gestion directe de l'économie mondiale, laissant plutôt cette tâche au marché.

Si l'OMC fournit l'infrastructure technico-juridique nécessaire à la gestion du commerce mondial, comme certains l'affirment, le G7/8 peut être considéré comme l'équivalent d'une séance du « cabinet » du système de gouvernance économique mondiale.

Dans ce contexte, deux grandes questions semblent destinées à figurer à l'ordre du jour de la réunion de Kananaskis, outre l'examen habituel des perspectives de croissance de l'économie mondiale : la lutte au terrorisme et un Plan d'action du G7/8 pour l'Afrique, qui s'appuie sur le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), dévoilé au sommet du G7/8 à Gênes, en 2001, et qui vise à en étendre la portée.

À un niveau plus fondamental, Kananaskis est présenté comme la rencontre où l'on doit « procéder à l'intégration » des

[5] Tel qu'indiqué ci-après, les principaux éléments de cette solution proviennent de ce que l'on appelle le « Consensus de Washington », mis à jour par le G-20 dans le « Consensus de Montréal ».

questions de gouvernance sur les plans tant intérieur qu'international. L'approche du G7/8 en matière de gouvernance part des postulats empiriques suivants :

- la croissance économique est essentielle pour réduire la pauvreté;
- une politique monétaire et budgétaire prudente et des réformes favorables au marché sont associées à une plus grande croissance économique;
- des marchés ouverts pour les biens et services et pour l'investissement étranger et l'accès aux marchés internationaux de capitaux sont des caractéristiques essentielles des économies en croissance;
- les investissements dans l'éducation et les soins de santé et la mise en place de filets de sécurité sociale adéquats sont nécessaires pour jeter les bases d'un partage équitable des avantages de la croissance (et, ainsi, promouvoir la stabilité politique et la pérennité des réformes).

Plus récemment, l'attention s'est portée sur les cadres institutionnels qui facilitent les transactions dans une économie d'échange privée reposant sur les contrats — la règle de droit et l'exécution des contrats, une saine réglementation économique (notamment des institutions financières et des marchés financiers) et une gestion publique transparente et responsable (l'absence de corruption), qui suscitent la confiance parmi les investisseurs locaux et les investisseurs étrangers éventuels.

Sur le fond, cette orientation, que l'on pourrait appeler le Consensus de Washington/Montréal, s'accompagne d'éléments de procédure modélisés sur ceux du NEPAD et mettant l'accent sur l'adhésion aux réformes des politiques par le pays concerné. Dans ce cadre, la « cohérence » signifie que les diverses institutions internationales qui fournissent de l'aide financière ou technique aux pays en développement coordonnent leurs politiques à l'égard de chaque économie cliente :

- le FMI, en prodiguant des conseils et de l'aide au niveau macroéconomique;
- la Banque mondiale, dans ses stratégies d'aide aux pays;
- la CNUCED et le PNUD, dans le soutien qu'ils accordent aux mesures d'ajustement intérieures;

- l'OMC, dans l'assistance technique qu'elle fournit en matière de commerce pour aider les pays en développement à défendre leurs droits et à respecter les obligations qui accompagnent l'adhésion à l'OMC.

L'objectif visé est d'amener les institutions internationales à offrir un ensemble cohérent de politiques qui préparent les pays en développement, et notamment les pays les moins développés, à relever les défis du développement sur les plans intérieur et externe. Conjuguées à un allégement de la dette et au versement d'une aide publique au développement, ces mesures paveront la voie à un accroissement des flux de capitaux du secteur privé en vue de soutenir la croissance et le développement économique[6].

Pour compléter ce cadre de gouvernance « supranational », il y a les forums dits « transgouvernementaux » — les réseaux d'organismes ou d'autorités en matière de réglementation émanant des gouvernements souverains qui se forment pour traiter de dossiers particuliers intéressant la collectivité mondiale[7]. L'un des avantages de recourir à ces forums plutôt

---

[6] Un instrument qui a actuellement la faveur pour la mise en œuvre de cette approche est le processus des Cadres stratégiques de lutte contre la pauvreté (CSLP). Les CSLP sont conçus comme des « canevas » de développement et de lutte à la pauvreté dans les pays les moins développés, et servent de mécanismes de coordination de l'aide au développement provenant des donateurs. Ces canevas viennent s'ajouter à la panoplie des autres stratégies/initiatives/programmes visant à combattre la pauvreté, réduire l'endettement et stimuler le développement, notamment les Stratégies d'aide aux pays (SAP) de la Banque mondiale, les programmes de facilités d'ajustement structurel étendues (FASE) du FMI, l'initiative des pays pauvres très endettés (PPTE), et autant d'autres qu'il y a d'organismes ou de rencontres internationales sur ces questions.

[7] Un exemple de forum transgouvernemental est le Groupe des 20 (G-20), qui réunit les ministres des Finances des pays systémiquement importants. Le G-20 a été créé dans le sillage de la crise asiatique afin d'élaborer les politiques requises pour éviter une propagation de la fragilité financière et concevoir des mécanismes facilitant le règlement des problèmes au moment même où ils surviennent. D'autres exemples sont le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, formé par les gouverneurs des banques centrales du Groupe des 10, ainsi que l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV). Pour un examen du rôle des forums transgouvernementaux dans le système de gouvernance mondial, voir Anne-

qu'aux institutions internationales comme le FMI ou la Banque mondiale pour régler les questions qui surgissent est que ces forums réunissent des représentants de nations souveraines qui sont probablement plus sensibles aux questions d'intérêt national, atténuant ainsi les critiques exprimées contre les solutions élaborées par des fonctionnaires internationaux qui sont motivés par des considérations institutionnelles et qui n'ont pas de comptes à rendre.

Même s'il est clair que des efforts importants sont faits pour répondre aux critiques adressées contre l'*approche* en matière de gouvernance mondiale, c'est le succès *sur le fond* de la formule retenue qui lui conférera éventuellement une légitimité. Le fait qu'un sentiment de crise continue d'animer la question de la gouvernance à l'échelle mondiale doit donc être imputé à l'absence de résultats manifestes en dépit de la pléthore de plans d'action, de stratégies et de programmes promulgués au fil des ans. Dans ces circonstances, le blâme doit être dirigé ailleurs — vers les pays en développement eux-mêmes qui ont échoué dans la mise en œuvre de ces mesures, vers les pays développés qui n'ont pas fourni un soutien adéquat (sur le plan de l'accès aux marchés notamment) et aux mesures de politique préconisées.

Sur ce dernier point, il est difficile de ne pas constater la circularité de la solution qui s'offre présentement : pour se développer, un pays doit d'abord mettre en place le cadre institutionnel d'une économie avancée. La raison pour laquelle la politique en matière de gouvernance mondiale a atteint ce stade est fort simple : malgré la limpidité du modèle — l'économie dynamique et résiliente des États-Unis d'Amérique — on ne sait pas vraiment « comment arriver là en partant d'ici », lorsque les conditions initiales qui prévalent « ici » sont

---

Marie Slaughter, « Governing the Global Economy through Government Networks », paru dans Michael Byers (éd.), *The Role of Law in International Politics: Essays in International Relations and International Law*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

souvent celles d'une économie démunie, en déroute ou géographiquement isolée[8].

Guide des principales rencontres sur la gouvernance mondiale en 2002

Monterrey, Mexique (18-22 mars 2002) : conférence de l'ONU sur le *financement du développement* qui se penchera sur une ébauche de « Consensus de Monterrey » affirmant que le développement durable doit passer par un pacte entre les donateurs et les bénéficiaires : les donateurs s'engageant à mobiliser l'aide publique au développement et d'autres flux de ressources ainsi qu'à libérer des ressources intérieures par l'allégement de la dette; les pays bénéficiaires, pour leur part, s'engageant à « adhérer » aux réformes et à « maintenir le cap » sur les priorités convenues en matière de développement.

Kananaskis, Canada (26-27 juin 2002) : en plus de traiter de la croissance économique et de la lutte au terrorisme, les leaders et les ministres des Finances du G7/8 étudieront un Plan d'action pour l'Afrique.

Johannesburg, Afrique du Sud (26 août - 4 septembre 2002) : les ministres de l'Environnement aborderont les questions liées au développement durable au Sommet mondial du développement durable « Rio+10 ».

La gouvernance à l'échelle mondiale en crise : les enjeux et leurs interactions

Le développement

Alors que les gouvernements des pays industrialisés ont suivi le mouvement de l'aide technique et du renforcement des capacités à la rencontre de Doha pour rallier les pays en développement en vue du lancement d'une ronde de négociations, ils doivent maintenant s'attaquer à la tâche redoutable, comme l'ont noté de nombreux observateurs, de donner suite à leurs promesses, en qualité et en quantité suffisantes, pour produire un impact significatif avant la tenue de cinquième réunion ministérielle, où les grandes lignes de la

[8] À cet égard, il convient de noter que les États-Unis ont atteint leur stade actuel grâce à un cadre institutionnel historique qui n'a que graduellement évolué pour prendre la forme qu'il a aujourd'hui.

ronde lancée à Doha doivent faire l'objet d'une décision finale. Les questions sont de deux ordres : i) Peut-on réellement mobiliser un soutien à l'échelle requise pour faire la différence ? et ii) Comment éviter de susciter des attentes excessives quant aux résultats qu'il est possible d'atteindre ? — une question non négligeable dans la mesure où l'aide envisagée vise, en partie, à donner aux pays en développement les plus démunis la capacité de participer effectivement aux négociations du Cycle de Doha. De l'avis de certains, le résultat dépendra moins de la disponibilité des fonds[9] que de ce qui pourra effectivement être offert — l'aide technique et les mesures de renforcement des capacités qui sont discutées pourraient bien dépasser ce que le Secrétariat de l'OMC et les autres organismes internationaux ont pu offrir jusqu'ici[10].

---

[9] Le 11 mars 2002, à Genève, un montant totalisant plus de 30 millions de francs suisses (le double de l'objectif initial) a été engagé dans ce que l'on appelle le Fonds d'affectation spéciale de l'OMC pour l'aide technique et le renforcement des capacités lié à Doha.

[10] Il est loin d'être clair que toutes les parties donnent le même sens à l'aide technique liée au commerce (ATLC) et à la notion plus vaste de renforcement des capacités qui ont été abondamment promis. Ces termes englobent à coup sûr les conseils et la formation des responsables des pays en développement en rapport avec l'interprétation des accords de l'OMC, à l'exemple de ce que le Secrétariat de l'OMC offre habituellement (même si l'OMC dispose de moyens limités pour développer significativement ce secteur d'activité). En outre, il y a l'aide technique liée à l'application de ces accords, qui peut englober, par exemple, l'aide au niveau de la rédaction ou de l'adaptation des lois et des règlements (notamment pour mettre en œuvre l'Accord sur les ADPIC) et la formation des responsables de l'administration de ces règlements. Ce genre d'activités relèverait davantage de la Banque mondiale, dans le contexte des programmes du Cadre intégré. Certains pays en développement donneront une interprétation encore plus étendue à l'expression « renforcement des capacités » pour y inclure le développement de l'infrastructure matérielle à l'appui du commerce (par exemple les installations portuaires). Au sein de la société civile, par contre, cette expression pourrait être interprétée de manière à inclure le soutien des mécanismes de participation au développement afin d'accroître la légitimité démocratique de la participation des pays en développement aux négociations.

Cependant, pour les pays en développement qui sont engagés dans un programme de développement orienté vers le commerce, la question fondamentale est celle de l'accès aux marchés. Dans cette perspective, fait-on valoir, l'ordre du jour complexe qui est ressorti de Doha éloigne l'OMC des questions commerciales; elle doit donc résolument y revenir pour que la ronde lancée à Doha soit centrée sur le développement, comme on l'a annoncé.

L'Union européenne a donné une impulsion à la question de l'accès aux marchés au cours de la période qui a précédé la tenue des rencontres de Doha par son initiative « Tout sauf des armes », qui promettait l'accès en franchise de contingents et de droits tarifaires à tous les produits des pays en développement (quoique, pour de nombreux pays en développement, il aurait été plus juste d'appeler cette initiative « Tout sauf les fermes », puisque le programme de soutien agricole de l'Union européenne, y compris les subventions à l'exportation des produits agricoles, n'y était pas inclus).

Les États-Unis, pour leur part, ont grandement facilité le lancement des négociations en montrant des signes d'ouverture, comme nous l'avons noté précédemment, sur certains des grands dossiers qui préoccupent les pays en développement : une démonstration de souplesse sur la question des ADPIC en dépit des pressions exercées par divers groupes d'intérêts nationaux, dont l'industrie pharmaceutique, et le risque pris en ouvrant des négociations sur les droits antidumping dans le cadre de cette ronde. Par contre, il n'y a pas eu de dégel évident sur la question des textiles et du vêtement, l'un des principaux enjeux liés à l'accès aux marchés.

La dynamique observée lors des rencontres de Doha, où les pays industrialisés ont mis l'accent sur l'aide technique et le renforcement des capacités, tandis que la plupart des pays en développement orientés vers le commerce ont insisté sur l'ouverture des marchés, soulève l'importante question de savoir comment le Cycle de Doha doit se conclure. Comme on l'a signalé, après un certain nombre d'années d'expérience au sein de l'OMC, les pays en développement « connaissent maintenant les rouages du commerce » et sont conscients de

l'importance de leur vote dans un cadre consensuel[11]. Nombre de ces pays sont moins intéressés à « intégrer le développement au commerce » (le mot de code pour l'assouplissement des exigences de l'OMC à l'endroit des pays en développement) et préféreraient que l'on interprète littéralement l'expression « intégrer le commerce au développement », au sens d'une intensification du commerce grâce à un meilleur accès aux marchés. Les pays industrialisés peuvent-ils donner suite à ces vœux?

Enfin, une bonne part d'inconnu entoure toujours l'adhésion de la Chine à l'OMC à la fin de 2001. Puisque la Chine est l'une des grandes nations commerçantes du monde et que ses intérêts coïncident dans une certaine mesure avec les intérêts généraux des pays en développement (même si ces intérêts divergent sur d'autres plans), et puisqu'elle jouit d'une influence géopolitique inégalée hors de l'OCDE, son rôle dans le déroulement du Cycle de Doha demeure imprécis mais pourrait être important.

Les ADPIC

De bien des façons, l'âpre lutte intellectuelle à laquelle donne lieu l'Accord sur les ADPIC est au cœur même du débat plus général sur la gouvernance à l'échelle mondiale, devant a) le caractère intrusif des règles internationales dans le domaine des politiques intérieures, b) les pressions qui s'exercent en vue d'une harmonisation internationale et c) les conséquences pour les processus démocratiques de l'adoption de règles touchant la répartition intérieure du revenu dans le cadre des accords

[11] En outre, les pays en développement reçoivent aujourd'hui des conseils d'une foule de sources non officielles (certains organismes de la société civile ont été présentés comme offrant pratiquement « un secrétariat » aux pays en développement) et des organismes officiels. Bien que certains remettent en question l'efficacité du soutien venant des organisations de la société civile, ou la mesure dans laquelle cet appui est souhaité, d'autres voient dans ces organisations une source de soutien analytique qui vient renforcer la capacité des pays en développement d'élaborer des stratégies efficaces et d'exploiter au maximum leur pouvoir de négociation.

internationaux ou sous l'influence de ceux-ci. Il est donc utile d'aborder cette question plue en détail.

L'Accord sur les ADPIC comporte certaines caractéristiques générales qui en font l'une des principales cibles dans l'optique de la gouvernance.

Premièrement, la recherche en économique a montré que, comme moyen de stimuler la recherche, la protection par brevet ne constitue pas une stratégie inconditionnellement optimale puisque son objectif s'articule en conférant un pouvoir de marché, sous la forme d'un monopole temporaire, au détenteur du brevet. Un résultat largement connu de la théorie économique et de la recherche empirique est que les monopoles comportent des éléments d'inefficience économique (comme des prix plus élevés et une production réduite) comparativement aux marchés concurrentiels. Par conséquent, la justification de l'octroi d'un pouvoir de marché à une entreprise particulière requiert non seulement un bon motif (dans le cas présent, susciter plus de recherche-développement), mais aussi l'absence d'un meilleur instrument d'intervention (comme les subventions ou les stimulants fiscaux visant à stimuler la recherche).

Dans un contexte où les gouvernements sont habituellement soumis à des pressions budgétaires, les distorsions qu'engendre la protection des brevets sur le marché ont tendance à être perçues comme un moindre mal[12]. Néanmoins, cela laisse la protection par brevet sujette à une évaluation empirique afin de déterminer si les gains dynamiques pour la société découlant de la R-D stimulée par la perspective d'obtenir un monopole légal pour une longue période (20 ans dans le cas des ADPIC) dépassent les coûts statiques (qui comprennent les coûts de mise en place d'une structure de réglementation pour administrer la subvention et faire respecter le régime de monopole, dans la mesure où ces derniers ne sont pas pleinement recouvrés par le biais des droits perçus auprès des usagers).

---

[12] Comme on l'a souligné à la Conférence, ces distorsions comprennent aussi celles attribuables à l'utilisation des brevets pour faire obstacle à d'autres innovations.

Compte tenu des considérations complexes qui entrent en jeu, pour en arriver à un résultat optimal, les pays doivent jauger minutieusement la période de temps durant laquelle des rentes monopolistiques pourront être touchées, en mettant en balance les gains potentiels sous forme de stimulation de la recherche et les coûts connexes. Puisqu'il n'y a pas de raison de s'attendre à ce qu'un arbitrage convenant à une industrie dans un pays (comme les produits liés à la santé aux États-Unis) convienne également à d'autres industries ou à d'autres pays (comme les produits liés à l'alimentation dans des pays en développement populeux comme l'Inde ou la Chine), le déploiement d'une telle technique dans un cadre international uniformisé paraît problématique a priori[13].

Deuxièmement, on a soutenu que l'Accord sur les ADPIC a été mis en œuvre sans que l'on ait une compréhension suffisante de ses répercussions, comme il aurait été souhaitable dans un processus de politique publique. Ainsi, les critiques font aujourd'hui valoir le fait que l'accès à des rentes monopolistiques pour certaines solutions à des problèmes (par exemple les médicaments brevetés dans le cas des problèmes de santé) engendre des distorsions dans l'orientation de la recherche, au détriment des techniques qui ne mènent pas à l'obtention d'un brevet, faussant du même coup les retombées dans divers secteurs d'activité économique et sociale. De même, la capacité de toucher des rentes monopolistiques sur la recherche consacrée aux maladies qui ont cours dans les pays développés déforme les choix en matière de recherche, dans l'optique des maladies qui affligent les populations beaucoup plus nombreuses des pays en développement, où il n'y a pas de demande réelle en raison du coût de ces rentes. Des doutes sont également soulevés au sujet de la commercialisation à outrance des activités de recherche, à la lumière des rendements très élevés que laisse entrevoir la recherche-développement non commerciale en agriculture. Enfin, il y a le fait que, parfois, les

[13] Nonobstant ce point, on a fait remarquer que le Traité sur l'harmonisation des législations sur les brevets évolue encore plus rapidement dans la même direction.

demandes de brevet portent sur des connaissances incrémentales — des cas où la recherche n'apporte aucun gain et où le brevet vise en réalité à circonscrire un patrimoine intellectuel. Ces considérations soulèvent la question de savoir ce qui constitue un cadre de recherche socialement efficient.

Troisièmement, à l'instar des modifications tarifaires, la protection offerte par les brevets a pour effet de redistribuer le revenu. Mais contrairement aux réductions tarifaires, qui redistribuent le revenu entre les producteurs selon des critères de concurrence et, de façon plus générale, des producteurs aux consommateurs en réduisant les rentes des producteurs et en accroissant le surplus des consommateurs, la protection par brevet redistribue le revenu des consommateurs aux producteurs, accroissant les rentes des producteurs et réduisant le surplus des consommateurs. Ainsi, bien que les gens en général (ou du moins les défenseurs des intérêts des consommateurs) soit prêts à réduire l'avantage discrétionnaire considérable que détiennent les ministres du Commerce en matière de politique commerciale conventionnelle — ce qui leur a permis de présenter les conclusions des rondes de négociations commerciales à leur législature nationale comme s'il s'agissait d'un *fait accompli*, il n'y a pas de volonté de s'accommoder de règles négociées telles que les ADPIC[14].

Quatrièmement, l'inclusion des ADPIC dans un accord commercial comporte divers aspects problématiques, y compris, entre autres, les résultats asymétriques sur le plan international de l'Accord sur les ADPIC (les gains pour les pays développés et les coûts pour les pays en développement), et l'incohérence des régimes (régime de droits privés pour les ressources génétiques dans le cadre des ADPIC, contre la propriété

[14] Plus généralement, on a fait observer que, dans la mesure où l'attaque contre l'OMC part du fait que cet organisme favorise l'intérêt privé au détriment de l'intérêt public, quelque chose a sérieusement fait défaut puisque, à l'origine, le GATT supprimait expressément les intérêts des producteurs privés en faveur d'un élargissement de l'intérêt public, notamment en réduisant les rentes des producteurs et en accroissant le surplus des consommateurs!

souveraine de ces mêmes ressources en vertu de la Convention sur la biodiversité)[15].

Pour toutes ces raisons, l'Accord sur les ADPIC représente une initiative douteuse dans l'optique d'un régime de gouvernance démocratique à l'échelle mondiale — nonobstant les questions morales que pose la menace d'actions en justice par certains pays en développement contre les licences obligatoires sur les médicaments servant à lutter contre le VIH-SIDA, mises de côté (à tout le moins en apparence[16]) à Doha.

Simultanément, il y a la question de *realpolitik* soulevée par l'Accord sur les ADPIC : on peut prétendre que le Cycle d'Uruguay n'aurait pas abouti sans cet accord, qui a constitué un important facteur de mobilisation du soutien du secteur privé américain à cette initiative. L'analyse technique de l'Accord, ou l'absence d'une telle analyse, ne figurait pas dans l'équation politique.

Quant à la question plus circonscrite de l'avenir de l'Accord sur les ADPIC, on a affirmé que la diversité des intérêts qui ont

---

[15] Pour une analyse plus complète des arbitrages et des enjeux entourant l'Accord sur les ADPIC, voir Keith E. Maskus, *Intellectual Property Rights in the Global Economy*, Washington (D.C.), Institute for International Economics, 2000.

[16] La mesure dans laquelle la déclaration contribue à résoudre la question continue d'être débattue. On a souligné que, même si l'Accord sur les ADPIC n'était pas appliqué par le truchement de l'OMC, le fait que la plupart des gouvernements, la plus grande partie du temps, respecteront leurs engagements formels signifie que l'Accord sur les ADPIC sera effectivement appliqué. De plus, en ce qui a trait à la portée de la souplesse inhérente à cet accord, on a affirmé que ceux qui offraient de l'aide technique aux pays en développement avaient tendance à interpréter étroitement cette souplesse, haussant encore la probabilité que l'Accord soit appliqué de manière étroite. Cela dit, on a aussi signalé que, dans ses publications, la Banque mondiale insistait sur la souplesse inhérente à cet accord auprès de ses clients des pays en développement. En définitive, il se pourrait que le mécanisme de règlement des différends soit appelé à préciser en termes concrets le régime international, notamment les limites à la souplesse évoquée dans la déclaration politique (quand un cas de santé publique devient-il une urgence aux fins des ADPIC?) ou encore dans les secteurs où des aspects controversés ne sont pas encore apparus.

mené à la mise en application des ADPIC existe toujours dans une large mesure. De fait, comme on l'a souligné, la question liée aux ADPIC qui a été activement discutée à Doha portait sur l'*élargissement* de la portée de l'Accord pour y intégrer des indicateurs géographiques, les *demandeurs* n'étant pas les multinationales américaines mais des pays en développement cherchant à s'approprier des rentes[17]. Même si cela porte à penser que les ADPIC pourraient faire surgir de nouveaux groupes d'intérêts opposés à son démantèlement, certains y voient un risque que l'Accord soit affaibli, à moins que l'accès aux marchés pour les produits agricoles, les textiles et les vêtements ne s'annonce pour bientôt. De même, le fait que les États-Unis aient incorporé la propriété intellectuelle à leurs accords de libre-échange bilatéraux laisse entrevoir l'émergence d'un autre régime global *de facto*, fondé sur une mosaïque d'ententes bilatérales et régionales.

Les services

La principale question de régie que soulève le commerce des services dans le cadre de l'AGCS découle du fait que cet accord applique des règles internationales à la réglementation intérieure et à des services dont la prestation est assurée, dans certains pays, par le secteur public. Ces préoccupations peuvent s'articuler comme suit.

Si les mesures disciplinaires en matière de commerce des services interdisent une réglementation actuellement jugée optimale, gênent le mouvement vers une réglementation qui pourrait être optimale dans l'avenir (par l'effet de la loi ou par anticipation) ou empêchent l'expérimentation par essai et erreur qui pourrait s'avérer nécessaire pour identifier un régime de

[17] Il est assez inquiétant que le discours sur cette question ait eu tendance à invoquer cet argument pour montrer que des pays en développement pourraient profiter des ADPIC, plutôt que d'insister sur la boîte de pandore de recherche de rentes que les ADPIC ont introduit au sein même du régime de commerce international, y compris dans les cas où les avantages obtenus en contrepartie, sur le plan de la recherche-développement, ne sont aucunement contestés.

réglementation optimal, leur existence est problématique dans la perspective de la théorie du bien-être économique[18]. L'état généralement insatisfaisant des connaissances sur l'impact des modifications apportées à la réglementation dans les pays développés, et les difficultés que soulève la compréhension des effets du régime de l'AGCS[19], accentuent les inquiétudes suscitées chez certains par la perspective de conclure des engagements exécutoires. Le manque encore plus sérieux de connaissances de ces questions dans les pays en développement vient aggraver ces préoccupations lorsque la portée des mesures disciplinaires visant le commerce des services déborde la sphère des pays industrialisés.

Dans l'intervalle, l'arrivée de fournisseurs de services du secteur privé dans des domaines où, jusqu'ici, la prestation publique avait été la norme (parfois sous la forme de monopoles publics), bien que favorable à l'efficience économique en théorie du bien-être par suite de la démonopolisation, pourrait

---

[18] On a fait remarquer que, dans certains domaines, les régimes de réglementation se développent en « imitant le chef de file ». Ainsi, la Californie a tendance à jouer ce rôle pour la réglementation environnementale, tandis que la U.S. Securities and Exchange Commission a tendance à jouer un tel rôle dans le domaine de la réglementation des valeurs mobilières. Si l'inclinaison au sein de l'OMC est défavorable aux régimes de réglementation marginaux, l'influence de l'organisme aurait alors tendance à « entraver la progression du chef de file », paralysant ainsi l'évolution de la réglementation.

[19] Dans certains cas, l'AGCS applique des règles disciplinaires à des mesures non discriminatoires aussi bien qu'à des mesures discriminatoires, ce qui vient compliquer la détermination de ce qui est (potentiellement) assujetti, ou non, à une règle internationale en matière de commerce des services. Dans une veine semblable, des règlements qui seraient non discriminatoires en apparence seulement pourraient faire l'objet de mesures disciplinaires si leur effet impose un fardeau supplémentaire aux fournisseurs de services étrangers — selon un critère *de facto*. Des difficultés techniques soulevées par l'interprétation de certaines dispositions de l'AGCS, relevées par le Secrétariat de l'OMC, ont contribué à aggraver cette préoccupation. Incidemment, l'application à la réglementation de critères tels que « un fardeau qui n'est pas plus onéreux que nécessaire », qui n'ont pas encore subi l'épreuve de la jurisprudence fait de cet accord, dans l'opinion de certains, un véritable « labyrinthe de formulation imprécise ».

entraîner des arbitrages avec des objectifs publics non liés à l'efficience qui ne sont pas jugés souhaitables dans la perspective globale de la politique publique[20]. Même si l'AGCS prévoit des exclusions pour les services fournis par le gouvernement, la portée précise de l'exclusion est une question d'interprétation (puisque plusieurs services gouvernementaux, sinon la plupart, comportent une part de prestation privée, une interprétation trop étroite des exclusions pourrait donner à l'AGCS une grande portée d'application).

Enfin, on a soutenu que le fait d'assujettir des mesures de réglementation au mécanisme de règlement des différents pourrait conférer à l'organisme chargé d'administrer ce mécanisme un contrôle sur la réglementation intérieure dans des domaines qui semblent assez éloignés du commerce (comme la mesure de la qualité des eaux intérieures, l'aménagement du territoire et les restrictions en matière de zonage[21]), allant ainsi bien au-delà de ce qui paraît raisonnable.

Étant donné qu'une bonne partie des services essentiels fournis par les gouvernements locaux pourrait éventuellement intéresser des fournisseurs du secteur privé et, peut-être aussi, des fournisseurs de services étrangers, les questions de gouvernance dans ces domaines pourraient, selon certains, se poser dans un avenir très rapproché. Cette préoccupation est amplifiée par l'échéance assez serrée de trois ans qui a été convenue pour mener à terme les négociations du Cycle de Doha (ce qui, selon certains, crée une fausse impression de nécessité au détriment de l'examen détaillé que de tels engagements exigent dans l'optique de la politique publique).

En contrepoint de ces diverses appréhensions et, de fait, en bonne partie *à cause* de celles-ci, on peut mentionner de

---

[20] On a souligné que, dans un cas où l'approvisionnement en eau a été privatisé, un différend international a éclaté lorsque l'investisseur étranger a coupé l'approvisionnement en eau à ceux qui ne pouvaient payer.

[21] Un exemple de cas où un différend commercial risque de toucher à la réglementation en matière de zonage serait l'entrée d'un détaillant « grande surface » dans un quartier donné.

nombreux traits du régime actuel de l'OMC pour le commerce des services qui atténuent ces préoccupations :

- la méthode de la liste positive, par laquelle des engagements sont pris, outre le fait que les gouvernements, notamment de pays en développement, ont été prudents dans leurs engagements;
- la manière informelle dont l'Organe d'appel de l'OMC a tenté d'interpréter les motifs d'exception de l'article XX[22], conjuguée à l'affirmation du droit de réglementation dans la Déclaration de Doha, qui renforce la position de l'Organe d'appel pour confirmer la validité de la réglementation intérieure dans les cas politiquement délicats;
- le fait qu'un recul par rapport aux engagements pris n'oblige à négocier qu'avec les principaux fournisseurs plutôt qu'avec l'ensemble des membres de l'OMC.

Le régime encadrant le commerce des services est encore relativement récent et n'a pas subi beaucoup de changements, et il est encore difficile de prévoir la gravité des problèmes qui pourraient surgir. Néanmoins, il y a suffisamment de raisons de penser que la libéralisation du commerce des services procédera prudemment (notamment à cause du manque de cas de référence bien articulés pour des secteurs spécifiques, comme celui décrit dans le document de référence sur les télécommunications) et que les différends en matière de services seront difficiles à gérer pour l'OMC.

L'agriculture

Même si l'on reconnaît généralement que l'agriculture est le domaine où la libéralisation des échanges pourrait offrir les

[22] L'article XX du GATT, intitulé *Exceptions générales*, stipule que l'Accord ne doit pas être interprété de manière à empêcher l'adoption ou l'application de mesures liées à une liste de motifs explicites, y compris la protection de la moralité publique, le patrimoine culturel national, et la santé ou la vie humaine, animale ou végétale.

gains commerciaux ou économiques les plus importants[23], ce secteur demeure probablement le plus épineux dans le contexte de la politique commerciale. Peu de progrès ont été réalisés entre la reprise officielle des négociations multilatérales en 2000 (suite à l'engagement pris en ce sens au terme du Cycle d'Uruguay) et les rencontres de Doha, en dépit du fait que plus de 120 propositions ont été mises de l'avant. Cela vient appuyer l'hypothèse que des arbitrages de plus vaste portée sont essentiels pour que l'on puisse faire des progrès en ce domaine.

Dans l'optique de la gouvernance, les négociations sur les échanges de produits agricoles font ressortir plusieurs enjeux.

Premièrement, l'insistance avec laquelle l'Union européenne exige que les négociations commerciales multilatérales n'anticipent d'aucune manière les conclusions de la réforme de sa Politique agricole commune aura une influence déterminante sur l'aboutissement du processus de Doha[24]. Les âpres négociations et la formulation complexe employée pour en présenter les conclusions donnent une idée de la mesure dans laquelle les règles multilatérales pourraient empiéter sur le processus de réglementation intérieure — et le résultat auquel on en est arrivé traduit la position privilégiée qu'occupent les économies de plus grande taille pour dicter les conclusions des rondes de négociations commerciales.

Deuxièmement, il y a la question complexe des préoccupations « non commerciales ».

Troisièmement, il y a le conflit entre l'engagement pris par les pays industrialisés d'ouvrir leurs marchés aux exportations agricoles des pays en développement et la position intransigeante des producteurs agricoles sur les questions de politique intérieure dans les pays avancés.

Quatrièmement, les pressions qui s'exercent sur les revenus des exploitations agricoles familiales sapent le soutien accordé à

---

[23] Pour une revue de la documentation pertinente, voir le chapitre 3 du présent volume, « Défense nuancée du Cycle de négociations de Doha », de John M. Curtis et Dan Ciuriak.

[24] Cela était au cœur de la question de l'interprétation de l'expression « en vue de » la suppression des subventions à l'exportation.

la libéralisation du commerce des produits agricoles même dans les pays qui enregistrent une bonne performance à l'exportation. Cela pourrait être lié moins à la libéralisation du commerce, comme on l'a soutenu à la conférence, et davantage aux fusions et prises de contrôle qui ont haussé la concentration dans divers segments de la chaîne de production agroalimentaire, notamment parmi les fournisseurs de matériel et d'intrants en amont et les transformateurs/distributeurs en aval.

Enjeux liés au commerce

Les recoupements entre le commerce et les autres questions de politique touchées par le commerce, et/ou l'incidence de ces dernières sur la politique commerciale sont à la base d'une bonne partie des préoccupations soulevées par la politique commerciale et, en particulier, une plus grande libéralisation des échanges. Les règles qui doivent encadrer ces interactions restent encore à énoncer clairement. Même si le soutien public au commerce a une large assise (au Canada, mais aussi à l'étranger), il en va de même de la préoccupation au sujet de la façon de réglementer ces interactions.

Départager les points communs entre les accords de l'OMC et les Accords multilatéraux sur l'environnement (AME) est l'une des tâches importantes à laquelle on s'attaquera durant le Cycle de Doha[25]. Cependant, pour les écologistes, cela n'est que

[25] Les AME sont des accords passés entre États pour définir les principes que les parties respecteront au moment d'envisager des mesures sur une question environnementale particulière (« droit informel ») ou de définir des mesures obligatoires en droit dans la poursuite d'un objectif environnemental donné (« droit formel »). Les principaux AME sont la Convention sur la biodiversité, la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques, le Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone (le Protocole de Montréal), la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction, la Convention de Bâle sur le contrôle des mouvements transfrontières de déchets dangereux et de leur élimination (Convention de Bâle), et la Convention des Nations unies sur le droit de la mer. Parmi les accords importants qui représentent un « droit informel », il y

la pointe de l'iceberg beaucoup plus imposant des questions qu'il reste à résoudre de façon adéquate[26]. Enfin, certains estiment que les écologistes sont en voie de durcir leur position.

Sur les questions de commerce et de main-d'œuvre, l'Organisation internationale du travail a été invitée à jouer un rôle plus visible dans les dossiers qui la concernent afin de réduire la pression sur l'OMC. Même si les questions touchant au commerce et au marché du travail sont demeurées en arrière plan à la réunion de Doha, on a tout de même noté que la position des représentants du secteur ouvrier se durcissait.

Réciproquement, Doha présentait beaucoup moins d'intérêt pour le secteur des entreprises que Punta del Este, ville où avait été lancé le Cycle d'Uruguay. L'investissement n'est plus une question aussi importante qu'autrefois, peut-être en raison de la mosaïque d'ententes bilatérales et régionales renfermant des dispositions sur l'investissement qui ont réglé les questions les plus urgentes. De même, le secteur des entreprises n'est pas particulièrement préoccupé par la politique de concurrence dans un cadre multilatéral, pourvu que les États-Unis et l'Union européenne aplanissent leurs différends bilatéraux.

La concurrence du régionalisme

Les efforts continus en vue de conclure des accords économiques régionaux plus élaborés demeurent l'un des principaux enjeux du système multilatéral. Les règles de l'OMC relatives aux accords régionaux (l'article XXIV, qui exige

---

a la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement, Action 21, et les Principes relatifs aux forêts.

[26] Ces enjeux englobent les questions plus vastes qui recoupent l'environnement et l'économie, comme la non-comptabilisation de l'épuisement des ressources dans les mesures de la production économique, la validité des théories économiques du commerce (par exemple l'avantage comparatif) dans un cadre plus large de politique publique, et la question de la réglementation des sociétés transnationales. Cet ensemble de questions sera débattu lors de la rencontre Rio+10, à Johannesburg, le troisième grand volet de la tournée de 2002 consacrée à la gouvernance à l'échelle mondiale, de Doha à Kananaskis à Johannesburg.

notamment que presque tous les échanges commerciaux soient couverts par un régime commercial préférentiel pour être compatibles avec les obligations multilatérales) n'ont pas encore été mises à l'épreuve[27]. On a soutenu qu'en bonne partie, cela traduisait l'imprécision du libellé de l'article XXIV : s'applique-t-il essentiellement à tous les échanges actuels (qui pourraient être assez restreints) ou essentiellement à tous les échanges commerciaux éventuels (qui pourraient être beaucoup plus importants).

La préoccupation au sujet des accords commerciaux régionaux est généralement demeurée discrète parce que l'on reconnaît à l'unanimité que, tout compte fait, les échanges qu'ils suscitent dépassent, parfois largement, les effets de détournement de commerce. Par ailleurs, le renforcement des blocs commerciaux réduit l'utilité apparente du système multilatéral pour les vrais participants au commerce — les entreprises — même si une libéralisation multilatérale est essentielle pour réduire au minimum les effets de distorsion des ententes régionales en diminuant la marge de préférence qu'elles peuvent offrir.

De plus, il est difficile de dire à ce stade si les ententes régionales sont favorables ou défavorables aux pays en développement. L'Asie de l'Est, la région qui s'est le mieux intégrée à l'économie mondiale par le commerce, a conclu beaucoup moins d'accords commerciaux régionaux que l'Amérique latine ou l'Afrique (la région qui, curieusement, en compte le plus).

Néanmoins, la perspective de la création d'un bloc commercial en Asie de l'Est (pour des raisons qui pourraient tenir davantage de la crise asiatique que de la politique commerciale en soi) semble susciter un intérêt considérable. Entre-temps, dans l'hémisphère occidental, le processus de mise en place d'une zone de libre-échange des Amériques devrait se

---

[27] L'OMC a été avisée de la conclusion de nombreux accords commerciaux régionaux, conformément aux obligations des membres à cet égard; cependant, aucune décision n'a encore été rendue sur la conformité d'un arrangement commercial particulier avec l'article XXIV.

conclure au même moment que le Cycle de Doha, en 2005, ce qui déclenchera une course aux conséquences non négligeables quant au rôle que pourra jouer le système multilatéral en vue de « livrer la marchandise » en matière de commerce.

L'OMC en tant qu'institution de gouvernance mondiale

Un aspect important du controversé système de gouvernance mondiale est le rôle joué par les institutions supranationales.

Certains voient l'OMC comme une organisation dirigée par ses membres et au sein de laquelle des gouvernements dûment constitués prennent volontairement et à leur avantage mutuel des engagements internationaux exécutoires. La taille de l'OMC demeure délibérément restreinte afin que les capitales nationales puissent jouer un rôle de premier plan.

D'autres sont d'avis que la notion selon laquelle l'OMC est une organisation consensuelle dirigée par ses membres relève de la fiction; des tenants de ce point de vue considèrent l'OMC comme une autre institution supranationale dotée d'une bureaucratie non élue qui exerce une influence considérable sur la politique publique dans de nombreux pays grâce au contrôle qu'elle exerce sur de l'information privilégiée (comme en témoigne le manque de « transparence extérieure » des affaires de l'OMC), au rôle actif qu'elle joue dans l'interprétation des accords[28], à son orientation favorable à la libéralisation des échanges et, ce qui est le plus important, au pouvoir judiciaire que représente le mécanisme de règlement des différends. Ce pouvoir autonome est en partie compensé par le fait que l'OMC est une organisation peu étanche (ce que d'aucuns attribuent à la présence de personnes raisonnables au sein de l'organisme), et

[28] Les pays en développement, qui ont tendance à recevoir les conseils et l'aide du Secrétariat de l'OMC, éprouvent certaines difficultés à cet égard. Même s'ils accueillent avec scepticisme les interprétations des accords venant de l'OMC même, parce que les positions prises par l'institution ont compromis son objectivité, il demeure difficile de juger à qui l'on peut faire confiance en matière de conseils.

qu'elle peut céder aux pressions de ses membres[29]. Néanmoins, comme on l'a affirmé, puisque l'OMC ne tire pas son pouvoir d'une structure formelle, il est difficile d'encadrer ce pouvoir par des règles transparentes. On a aussi souligné qu'en Inde, on accordait beaucoup plus d'attention à l'OMC qu'au FMI ou qu'à la Banque mondiale.

Parmi ceux qui considèrent que l'OMC est trop faible, beaucoup préconisent un renforcement de l'organisme, en le dotant d'un budget et d'un personnel plus importants et en lui confiant des pouvoirs d'exécution plus étendus, à tout le moins pour rendre des décisions administratives au premier niveau et fournir des interprétations techniques. À l'opposé, ceux qui considèrent que l'OMC est trop puissante voudraient voir son influence réduite pour en renforcer la légitimité démocratique. Il n'est pas clair qu'un compromis est possible sur ce plan.

Même si l'OMC, qui compte actuellement 144 membres, est une organisation radicalement différente du GATT, qui ne comptait que 23 membres, sa structure décisionnelle est identique. Et il est peu probable qu'elle change dans un avenir prévisible parce que la formule du consensus sur laquelle elle repose est une importante source de pouvoir au sein de l'institution pour les membres de taille plus modeste. Argument tout aussi important, la réforme institutionnelle de l'OMC n'est pas une priorité pour les États-Unis.

L'OMC demeure donc privée d'un comité de direction. De même, elle n'a pas de forum politique où débattre des sujets de discorde, ce qu'elle possédait avant le démantèlement du Groupe consultatif des 18 (GC18). Enfin, on n'a pas encore réussi à répondre à la préoccupation des pays en développement qui ont l'impression de ne pas participer pleinement au processus de négociation.

---

[29] L'Organe de règlement des différends (ORD) a incidemment été obligé d'ignorer les mémoires d'*amicus curiae* lors de l'audition d'un différend lorsque des membres ont convoqué une séance spéciale du Conseil général pour protester contre ce qu'ils percevaient comme une initiative de l'ORD en vue de trancher une question que les membres avaient laissée ouverte lors du Cycle d'Uruguay.

Du même coup, les propositions mises de l'avant à Doha sur la « transparence extérieure » ont été accueillies avec une certaine lassitude, ce qui reflète peut-être la perception que les manifestations anti-mondialisation ont franchi un sommet (une perception que plusieurs au sein de la société civile jugeraient erronée). En outre, on n'a pas répondu clairement aux préoccupations soulevées par le caractère intrusif des règles de l'OMC dans le secteur des services (où les mesures disciplinaires risquent d'influer sur la teneur de la réglementation intérieure et, peut-être, amener les comités de règlement des différends de l'OMC à rendre des décisions sur des questions de réglementation intérieure; plusieurs seraient alors incités à affirmer que les comités de l'OMC n'ont ni la compétence ni, à un niveau plus fondamental, la légitimité requises pour ce faire). Le règlement de la question plus vaste de la légitimité démocratique du mouvement de la société civile n'est donc pas encore en vue.

Conclusion

L'incapacité de lancer une ronde de négociations à Doha aurait été très dommageable sur le plan de la gouvernance mondiale. Il y a d'autres solutions que les États-nations peuvent envisager pour régler les problèmes les plus urgents en matière de commerce —après tout, l'OMC n'est pas la seule voie qui s'offre. Mais le bilatéralisme et le régionalisme en politique commerciale comportent eux-mêmes des risques.

Même s'il était impératif que la réunions de Doha connaisse un aboutissement fructueux, il est difficile d'apposer un qualificatif approprié à cette réussite — s'agit-il d'un cycle ou d'un programme d'action? De fait, la Déclaration de Doha n'a pas d'égale pour ce qui est de la dextérité avec laquelle on a utilisé une « ambiguïté constructive » pour dissimuler des divisions fondamentales. Peu importe le qualificatif qu'on lui attribue, le programme de travail sera arrêté lors de la cinquième réunion ministérielle de l'OMC, à Mexico, en 2003. Par conséquent, il est impossible de prédire à ce stade le sort que connaîtra la démarche fructueuse de Doha.

Néanmoins, le symbolisme qui transpire de la Déclaration de Doha a une signification profonde (en particulier la mention répétée du traitement spécial et différentiel accordé aux pays en développement). On peut en dire autant des initiatives visibles des États-Unis et de l'Union européenne pour « rallier » l'Afrique avant et durant ces rencontres. En comparaison, le Sud n'avait pas joué un grand rôle à Punta del Este. On ne saurait donc trop insister sur l'importance des questions de développement dans le programme de travail actuel.

Mais il ne sera pas facile pour les pays industrialisés de donner suite à leur promesse : les questions qu'ils voudraient voir aborder de façon prioritaire (l'aide technique et le renforcement des capacités) supposent bien souvent des transformations institutionnelles à long terme et leurs résultats peuvent être difficiles à mesurer, tandis que les questions qui semblent importer le plus aux pays en développement (l'accès aux marchés pour les produits agricoles, les textiles et les vêtements, où ils font face à des barrières tarifaires souvent prohibitives) sont ceux où les ajustements économiques et les sacrifices politiques échoient aux pays industrialisés. En outre, un important écart persiste entre le montant de l'aide publique au développement nécessaire pour réaliser les promesses faites et les sommes identifiées jusqu'ici.

Dans l'optique des questions de gouvernance, l'avenir de l'OMC semble incertain. L'érosion de la zone tampon entre la politique intérieure et la politique internationale, en cours depuis au moins le Cycle d'Uruguay (et, dans une certaine mesure, le précédent Cycle de Tokyo), devrait s'accélérer à la faveur des pressions exercées en vue d'une libéralisation supplémentaire du commerce des services dans le cadre du Cycle de Doha. Il n'est pas clair que l'OMC, et en particulier son mécanisme de règlement des différends, peut composer avec ce fardeau supplémentaire. Il reste aussi à voir comment l'OMC pourra fonctionner en tant que forum de négociation à 144 membres, au sein duquel figure dorénavant un interlocuteur méconnu, en l'occurrence la Chine.

Enfin, il y a la question plus vaste de la cohésion internationale, qui englobe non seulement le système

commercial mais le régime international de taux de change et de flux de capitaux. Dans la mesure où cette question apparaît sur l'écran radar des gouvernements, elle s'exprime en termes de liens institutionnels et d'interactions impliquant l'OMC et les institutions de Bretton Woods. La dimension concrète (l'impact du régime commercial sur les taux de change hyperfluctuants et les mouvements de capitaux volatiles) n'est toutefois pas abordée — de fait, elle ne l'a pas été depuis que la France a exprimé ses préoccupations au sujet de l'interaction des taux de change et du régime commercial au sein du processus FSG (l'acronyme désignant officiellement le Groupe de négociation du Cycle d'Uruguay sur le fonctionnement du système du GATT, qui devait, entre autres objectifs, établir de meilleurs liens avec les institutions de Bretton Woods).

L'économie mondiale a évolué. La nécessité de modifier l'approche en matière de gouvernance économique à l'échelle mondiale semble évidente à tous. Pourtant, la façon de le faire est plus contestée que jamais. Dans les circonstances, il semble donc approprié de rappeler les mots de Niccolo Machiavelli : « ... il n'y a rien de plus difficile à réaliser, de plus incertain à réussir et de plus dangereux à entreprendre que de changer la constitution d'un État »[30]. Le chemin à parcourir entre Doha et Kananaskis et au-delà pourrait bien être cahoteux.

[30] Niccolo Machiavelli, *The Prince*, Penguin Books, 1973, p. 51.

Le rôle des éléments contextuels dans le lancement des cycles de négociations sur le commerce

John M. Curtis*

Introduction

Les personnes qui s'intéressent à la politique commerciale négligent souvent le contexte plus large de la politique économique et de la politique étrangère. Aujourd'hui, une grande partie de la littérature et des discussions sur la politique commerciale peut être définie comme instrumentale, juridico-technique ou procédurale. C'est ainsi qu'on a parfois tendance à mettre l'accent sur les questions de règlement des différends, sur le fonctionnement de l'OMC comme institution, ou sur la façon d'aborder le « programme incorporé », ou encore sur les questions dites de « Singapour »[1]. D'autres discussions

*John M. Curtis est conseiller principal en politique et coordonnateur, Politique commerciale et économique, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Il a rédigé cet article à titre personnel. Il a toutefois profité des opinions exprimées par des hauts fonctionnaires du Ministère à l'occasion d'une séance informelle, au cours de laquelle une version antérieure a été présentée, ainsi que des commentaires et des suggestions de M. Dan Ciuriak. Les opinions exprimées dans ce document n'engagent que l'auteur et ne doivent en aucun cas être attribuées au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ni au gouvernement du Canada.

[1] On entend par « programme incorporé » l'ensemble des initiatives en matière de libéralisation des échanges, y compris le lancement de négociations sur l'agriculture et les services à une date fixe, comme convenu dans le cadre des négociations du Cycle d'Uruguay. En un sens, ce sont les questions laissées en suspens à la fin de ce cycle de négociations. Les questions dites de Singapour, elles, renvoient aux nouvelles questions de politique commerciale comme les politiques sur la concurrence et les investissements, dont l'insertion dans le cadre de travail du commerce

s'intéressent à l'appui ou au manque d'appui du grand public, du monde des affaires et des milieux politiques à la libéralisation, et à la façon de détourner les pressions exercées sur l'ordre du jour du commerce par les opposants à la mondialisation, y compris en préparant des analyses économiques des effets probables de cette libéralisation. Le résultat de tout cela est une forme « d'introversion » de la littérature sur la politique commerciale.

C'est peut-être à ce comportement que l'on doit le nombre relativement faible d'articles portant jusqu'à maintenant sur le rôle des éléments contextuels pour expliquer a) pourquoi la libéralisation des échanges s'est produite; b) quand et à quel rythme elle s'est déroulée; et c) pourquoi elle a pris la forme qu'on lui connaît. Pour éclairer ces questions, ce chapitre analyse les contextes économiques et politiques dans lequel les séries de négociations sur les échanges ont été lancées et se sont déroulées.

Cette analyse compare les séries de négociations qui ont immédiatement suivi la Deuxième Guerre mondiale, dont la Cycle de négociations Dillon qui a marqué le début d'une transition, et les dernières Cycles — qui ont porté les noms de Kennedy, Tokyo et Uruguay — qui ont réalisé le passage à une gestion plus complexe du commerce international. Cette comparaison sert de base à l'analyse qui tente de mettre en lumière les motifs expliquant l'échec de la Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Seattle, en novembre et décembre 1999, et la relance des négociations à Doha, en novembre 2001.

Les premiers cycles de négociations

Dans une certaine mesure, l'introversion qui caractérise la littérature sur la politique commerciale traduit les formes

---

multilatéral fait l'objet de controverse. Elles ne sont donc pas encore inscrites à l'ordre du jour des négociations mondiales sur le commerce et sont analysées par un groupe de travail.

d'esprit modelées par le déroulement des premières séries de négociations du GATT énumérées ci-dessous :

Cycles de négociations du GATT[2]	Dates
Genève	D'avril à octobre 1947
Annecy	D'avril à août 1949
Torquay	De septembre 1950 à avril 1951
Genève	1955-1956

On constate donc que ces premiers cycles de négociations se sont succédé assez rapidement. Rares sont les éléments portant à croire qu'elles ont été motivées autrement que par l'intérêt et les préoccupations des ministres du Commerce, assumant leurs mandats particuliers — soit faire reculer le protectionnisme destructeur de l'entre-deux-guerres.[3] Les réductions de tarifs

[2] Ces séries de négociations n'avaient pas de nom particulier. Cet usage n'est apparu qu'avec le Cycle de négociations Dillon. Toutefois, avec le temps, on a pris l'habitude de leur donner le nom de la ville dans laquelle elles se sont déroulées soit Genève, en Suisse, Annecy, dans les Alpes françaises, et Torquay, au Royaume-Uni.

[3] Il est toutefois important de rappeler que le GATT tire ses origines de la guerre froide. Le représentant américain au Commerce, Robert Zoellick, a rappelé récemment dans un discours que [TRADUCTION] « L'automne 1947 était une époque marquée à la fois par l'anxiété et par les nouvelles possibilités. Au milieu des dévastations de la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis commençaient à élaborer une stratégie de politique, de sécurité et économique pour la période qu'on a appelée par la suite la guerre froide. Au début de 1947, le président Truman a annoncé son intention d'apporter une aide économique et financière aux peuples libres qui résistaient aux minorités armées qui s'implantaient au moyen de réseaux subversifs. En juin, le secrétaire d'État Marshall lançait un programme complet de relance de l'économie dans le monde pour permettre l'émergence de conditions politiques et sociales dans lesquelles les institutions libres peuvent exister. Il était évident pour les personnes qui se sont réunies à Genève il y a 54 ans [...] que le commerce était lié de façon inextricable à la reprise, au développement et à la sécurité. » Voir Robert B. Zoellick : « The WTO and New Global Trade Negotiations: What's at Stake » (polycopie). Si le choix des membres du GATT obéissait à des critères de politique et de sécurité, au sein du GATT, la tâche directe à laquelle s'attaquaient toutes les parties était de démanteler les barrières commerciales érigées entre elles.

douaniers négociées au cours de ces séries de négociations allaient de pair avec le démantèlement des quotas d'importations et d'exportations et des diverses entraves aux règlements qui nuisaient au commerce international. Quand les ententes découlant de ces quatre cycles de négociations ont été conclues, le tarif douanier moyen pondéré en vigueur entre les grands pays industrialisés avait chuté à environ 15 p. 100.[4]

Si les ministres du Commerce de l'époque se sont vu confier un mandat énergique à la suite des réactions à l'encontre des mesures protectionnistes « contre le voisin » de l'entre-deux-guerres, celui-ci a été largement facilité par la nature du cadre institutionnel international de la période qui a immédiatement suivi la Deuxième Guerre mondiale. Il faut rappeler que c'était l'époque du système dit des « clubs », que Keohane et Nye ont décrit de la façon suivante :

> « À compter de la conférence de Bretton Woods, en 1944, les principaux organes d'exercice du pouvoir ont fonctionné comme des « clubs ». Les ministres ou autres titulaires de portefeuilles responsables d'un même domaine dans leurs pays respectifs, et venant au départ d'un nombre relativement faible de pays relativement riches, se sont réunis pour énoncer des règles. Pour les ministres du Commerce, le « club » fut le GATT; pour les ministres des Finances, ce fut le FMI; pour les ministres de la Défense et des Affaires étrangères, ce fut l'OTAN et pour les dirigeants des banques centrales, ce fut la Banque des règlements internationaux (BRI). Ils négociaient en secret au sein de ces « clubs » puis informaient ensuite leurs assemblées législatives et leur public des accords conclus. »[5]

---

[4] Comme indiqué dans Bernard M. Hoekman et Michel M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*, Oxford, Oxford University Press, 1996, p. 18.

[5] Voir Robert Keohane et Joseph Nye, « The Club Model of Multilateral Cooperation and the WTO: Problems of Democratic Legitimacy », document présenté à la conférence *Efficiency, Equity and Legitimacy: The Multilateral*

Ce n'était pas tout à fait aussi simple que cela car les ministres des Finances étaient obligatoirement impliqués dans les décisions de politique commerciale parce que les réductions de tarifs douaniers impliquaient des diminutions des recettes. Toutefois, en règle générale, les autres ministres étaient effectivement exclus des négociations, protégées par le secret diplomatique. Dans chaque pays, le ministre ayant participé aux négociations informait alors ses collègues du Conseil des ministres des résultats des négociations, en les présentant pour l'essentiel comme *inaltérables*.

Si ce mode de fonctionnement a été possible, cela s'explique en partie par le fait que les premières séries de négociations portaient uniquement sur des mesures appliquées aux frontières et faciles à comprendre, concernant surtout les tarifs douaniers. Ces négociations ne s'attaquaient pas à des mesures plus larges, dont la portée dépassait les frontières, et les autres ministres n'avaient donc pas à s'impliquer. C'est aussi pourquoi ils ne tenaient pas particulièrement à y participer. Comme le disent Keohane et Nye :

> « Le modèle des clubs était très pratique pour les dirigeants négociant des ententes dans des secteurs précis puisque [...] les responsables des autres services gouvernementaux, et des organismes internationaux qui devaient se consacrer à des domaines différents, étaient exclus des négociations. Les responsables des questions environnementales, du droit du travail et des finances ne participaient pas de façon régulière aux négociations de l'OMC. En général, ils ne protestaient pas d'en être exclus. »[6]

Trading System at the Millennium, 1er et 2 juin 2000, John F. Kennedy School of Government, Harvard University. http://www.ksg.harvard.edu/cbg/trade/keohane.htm.

[6] *Ibid.*

Il y avait donc peu de raisons de s'intéresser aux éléments dépassant la politique commerciale elle-même pour justifier les nouvelles négociations commerciales.

Le Cycle de négociations Dillon (1961-1962)

Le Cycle de négociations Dillon[7] se distingue par son caractère particulier. Il a surtout été motivé au départ par la volonté de régler un certain nombre de questions reliées à la négociation de deux accords commerciaux préférentiels en Europe, qui se sont traduits par la mise en place de la Communauté économique européenne (CEE) et de l'Association européenne de libre-échange (AELE)[8].

Cette série de négociations a été marquée par la faiblesse du pouvoir de négociation américain imputable, en premier lieu, aux limites imposées lors du prolongement de 1958 de la *Loi sur les accords commerciaux réciproques*[9]. Cela traduisait également, de façon plus profonde, l'attitude d'auto-satisfaction assez répandue en ce qui concerne les pressions de la politique commerciale. C'est ainsi que le rapport Haberler, publié en 1958 par un certain nombre d'éminents économistes

---

[7] Cette série de négociations a pris le nom de C. Douglas Dillon qui, comme sous-secrétaire d'État américain au Commerce de l'Administration Eisenhower, a proposé son lancement. M. Dillon a par la suite été secrétaire au Trésor sous l'administration Kennedy.

[8] De façon plus précise, les négociations devaient résoudre les réclamations découlant de l'article XXIV:6 du GATT concernant la Communauté économique européenne (CEE), qui venait tout juste d'être créée, et d'étudier la conformité avec l'article XXIV de la CEE et de l'Association européenne de libre-échange (AELE) mise en place par les pays d'Europe occidentale qui avaient choisi de ne pas adhérer à la CEE. Dans les deux cas, ce fut l'échec, et cela a donné les bases des enquêtes ultérieures sur la conformité des ententes régionales de libre-échange avec l'article XXIV, qui précise les conditions dans lesquelles de telles ententes doivent intégrer les règles multilatérales.

[9] Pour des discussions à ce sujet, voir Michael M. Hart, *Fifty Years of Canadian Statecraft: Canada at the GATT 1947-1997*, Ottawa, Centre de droit et politique commerciale, 1998, p. 74.

universitaires[10], a conclu que le processus du GATT avait permis de mener à terme la reconstruction d'après-guerre. L'attitude de la nouvelle administration Kennedy en matière de commerce faisait écho à cette auto-satisfaction. C'est ainsi que le *Rapport économique du président*, de 1961, publié peu avant le début de la série de négociations Dillon, cantonnait son analyse des questions de commerce international et limitait son analyse de la série de négociations Dillon à venir à un seul paragraphe dans lequel on lisait :

> « [...] la discrimination contre les exportations américaines a diminué de façon marquée; les principales restrictions quantitatives au commerce imposées aux exportations américaines concernent essentiellement les produits agricoles, surtout en Europe occidentale. Cependant, les restrictions imposées à l'étranger aux transactions financières restent considérables. Le gouvernement des États-Unis espère que les progrès seront soutenus dans le démantèlement des restrictions au commerce et aux paiements internationaux. Il estime en particulier que le dynamisme économique des pays membres de la Communauté économique européenne et de l'Association européenne de libre-échange devrait contribuer à réduire sensiblement les tarifs douaniers au cours des négociations du GATT qui vont avoir lieu à Genève. »[11]

Les résultats de la série de négociations Dillon ont eu, dans une certaine mesure, un effet pervers : la réussite des efforts de la CEE pour annuler nombre des concessions tarifaires dans le secteur agricole consenties auparavant par les États membres à titre individuel. Les États-Unis, pour des raisons géopolitiques

---

[10] Le groupe, qui était présidé par l'économiste réputé Gottfried Haberler de Harvard, a été mis sur pied par le GATT en 1957, peu après la conclusion de la quatrième série de négociations du GATT. Voir, *Trends in International Trade*, GATT, 1958.

[11] Voir *Economic Report of the President*, janvier 1961, p. 40.

reliées à la guerre froide, ne se sont pas opposés à ce recul effectif par rapport aux progrès réalisés auparavant dans le domaine de la libéralisation des échanges, malgré les protestations du Département de l'Agriculture [12].

En elle-même, la politique commerciale n'avait pas une priorité très élevée à l'époque. C'est ainsi que, au début de 1963, peu après la fin de la série de négociations Dillon, le point de vue américain sur la situation économique internationale, tel qu'il est résumé dans le *Rapport économique du président* publié en janvier de cette année, laissait encore place à un certain niveau d'auto-satisfaction. Le chapitre sur l'économie internationale débutait comme suit :

> « L'économie internationale a subi des transformations remarquables au cours de la dernière décennie. Pendant de nombreuses années après la Deuxième Guerre mondiale, les quotas d'importations, les pratiques commerciales discriminatoires et les restrictions imposées à toutes les formes de paiements internationaux étaient une caractéristique courante de la plupart des transactions internationales. S'il reste encore des progrès à faire, une grande partie de cet héritage de restrictions a maintenant été éliminé. »[13]

On ne décèle ici aucune préoccupation des États-Unis au sujet de l'état du système du commerce ou de l'échec de la série de négociations Dillon à faire progresser les politiques commerciales. Quand on combine cela au rôle prédominant des considérations géopolitiques dans les résultats finaux de la série

---

[12] La rivalité géopolitique avec l'Union soviétique a en vérité culminé avec la réussite du lancement de Spoutnik, la crise des missiles de Cuba et la colère de Khrouchtchev aux Nations Unies avec son fameux coup de chaussure sur son pupitre. La nécessité d'une Europe occidentale forte pour faire front contre le communiste l'a emporté à l'époque sur les autres considérations.

[13] *Economic Report of the President*, Washington, Council of Economic Advisors, 1963, p. 91.

de négociations Dillon, on peut y voir un signe manifeste du rôle plus important qui se dégage pour des éléments contextuels plus vastes. C'est ce qui fait que la série de négociations Dillon marque le début d'une phase de transition dans l'évolution et la mise en œuvre des politiques commerciales.

Il y a cependant une dimension assez prophétique du passage cité ci-dessus, qui se poursuit avec le commentaire suivant sur les faits nouveaux survenus dans le domaine des paiements internationaux :

> « Cette transformation a culminé avec l'acceptation officielle par la plupart des grands pays européens, au début de 1961, des exigences en matière de convertibilité des devises du Fonds monétaire international. C'est là une réalisation digne de mention qui est lourde de conséquences pour l'économie américaine et pour la politique économique des États-Unis. »[14]

En vérité, le *Rapport économique du président* avait raison dans deux domaines : les problèmes concernant les paiements étaient bien la question internationale la plus importante des années 1960 et ils jouaient un rôle important dans la définition de la politique commerciale.

Le Cycle de négociations Kennedy (1963-1967)

Deux signes montrent que la politique commerciale a pénétré un nouvel espace politico-économique au moment des négociations Kennedy. Tout d'abord, le nom retenu pour la série de négociations a été celui du Président Kennedy, laissant entendre qu'un contexte économique plus vaste était en jeu. En second lieu, ces négociations ont duré beaucoup plus longtemps que les précédentes.

Alors que les négociations Kennedy ont abouti à une réduction importante des tarifs douaniers, il est intéressant de se

---

[14] *Ibid.*, p. 91.

demander pourquoi il a fallu attendre 1963 pour lancer un exercice sérieux de réduction de ces tarifs douaniers. En réalité, seules deux des cinq précédentes séries de négociations ont abouti à des réductions importantes de ces tarifs : l'une qui avait eu lieu avant la création du GATT, au cours des premières négociations de Genève en 1947, et la seconde à Torquay en 1951-1952. Les négociations d'Annecy et la seconde série de négociations de Genève ont donné des résultats décevants, tout comme la série de négociations Dillon. Dans l'intervalle, un ordre du jour bien précis en matière de politique commerciale figurait depuis longtemps dans le Rapport Haberler de 1958, dans lequel on trouvait des recommandations concernant les trois thèses qu'un comité de spécialistes devait étudier. Ce rapport recommandait précisément :

a) l'abandon d'une approche systémique aux réductions des tarifs douaniers pour les remplacer par une approche produit par produit;
b) la question du commerce des produits agricoles;
c) la possibilité d'accorder aux pays en développement une plus grande souplesse pour avoir recours aux restrictions commerciales afin de faciliter leur développement industriel naissant, en particulier dans les grands secteurs d'activité qui favoriseraient davantage l'industrialisation, pour s'attaquer au problème de la balance des paiements (auquel ils seraient très probablement confrontés) et, de façon générale, pour « retourner les termes des échanges internationaux en leur faveur ».

Il est toujours intéressant de se tourner vers « le chien qui n'a pas aboyé ». Alors que les tarifs douaniers moyens étaient encore assez élevés à l'époque et qu'il y avait un grand nombre d'autres questions à aborder, le manque de progrès sensibles en politique commerciale reste difficile à expliquer.

Le fait que deux des recommandations du Rapport Haberler, concernant l'agriculture et les pays en développement, fassent encore partie des priorités de la série de négociations de Doha qui vient d'être lancée témoigne bien des problèmes que ces deux questions ont posés à la politique commerciale pendant les

décennies écoulées depuis que Gottfried Haberler et les membres de son comité ont publié leur rapport[15].

De la même façon, le fait que l'ordre du jour du Haberler Report ait bien été abordé au cours de la série de négociations Kennedy laisse entendre que les conditions avaient changé depuis la fin des années 1950 et le début des années 1960. De façon rétrospective, les éléments contextuels qui ont caractérisé la série de négociations Kennedy étaient déjà présents à l'état embryonnaire dans la série de négociations Dillon. C'était l'émergence des problèmes persistants de balance des paiements aux États-Unis et ailleurs dans le monde, et des réactions des gouvernements pour concevoir des solutions créatrices et intérieures aux problèmes difficiles qui apparaissaient aux frontières. En second lieu, la rivalité géopolitique prenait de l'ampleur et les considérations géoéconomiques des États-Unis,

---

[15] Il est intéressant de rappeler ici pourquoi l'agriculture a été exclue de façon aussi marquée des premières discussions menées dans le cadre du GATT. Comme le signale Philip Trezise, quand l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce a été rédigé en 1947, il était très largement inspiré d'un document américain puisqu'on y retrouvait dans une très large mesure le fond et la formulation figurant dans le chapitre sur la politique commerciale d'un document du Département d'État concernant la mise sur pied de l'Organisation internationale du commerce. Les dispositions sur le commerce des produits agricoles dispensaient pour l'essentiel les programmes agricoles américains hérités du New Deal de l'application des mesures du GATT. L'article XI, celui qui interdit les quotas d'importation, ne s'applique pas aux produits agricoles qui font l'objet de contrôles de la production ou de la commercialisation. L'article XVI, qui s'en prend en général aux mesures de distorsion des échanges, autorise les subventions à l'exportation dans le cas des produits primaires, en faisant vaguement l'hypothèse que de telles subventions ne permettent pas d'obtenir une part du marché « plus qu'équitable ». Ces échappatoires ont encore été élargies en 1955 quand le Congrès a contraint l'administration Eisenhower à obtenir une dispense généralisée de l'application des règles du GATT dans le cas de tout article produit dans le cadre d'un programme agricole américain. » Voir Philip H. Trezise, « The Uruguay Round: High Hopes, Hard Realities, and Unfinished Business », Brookings Institution, volume 14, numéro 1, hiver 1991. Les difficultés à faire progresser la libéralisation du secteur agricole pourraient fort bien, dans une certaine mesure, provenir de cette attitude qui a prévalu au début chez les principaux responsables de la formulation des dispositions du GATT.

qui étaient toujours sous-jacentes, se sont combinées pour donner leur élan aux discussions commerciales.

Les pressions du problème de la balance des paiements

Par opposition à ce qui est souvent considéré comme un point de vue « mercantiliste » de la politique commerciale moderne (comme on le voit par l'importance accordée au maintien des surplus des comptes commerciaux et courants), la principale préoccupation des États-Unis pendant les années 1960 était la contrepartie des surplus constants des comptes courants enregistrés après la Deuxième Guerre mondiale – plus précisément les déficits des comptes de capital et ceux encore plus marqués de la balance des paiements qui avaient permis de transférer des quantités importantes d'or et de réserves liquides en dollar au reste du monde, et surtout aux pays d'Europe, qui en avaient profondément besoin pour relancer leurs économies affaiblies par la guerre[16].

---

[16] Il n'est pas inutile de rappeler les convictions théoriques qui présidaient à la définition des problèmes de politique à l'époque, et plus précisément, celles qui étaient perçues comme des « problèmes » de politique. Comme l'a écrit Harry Johnson en 1962, « Au cours des 20 dernières années, on a vu l'approche théorique aux problèmes de la balance des paiements et les mécanismes d'ajustement changer de façon très marquée. Cette évolution s'est faite en même temps que la révolution keynésienne, qui a abouti à la formulation de théories en termes de déséquilibre plutôt que d'équilibre et, d'autre part, avec la prédominance des problèmes de balance des paiements, en particulier au cours de l'après-guerre. Très brièvement, on est passé de l'idée d'un mécanisme d'ajustement à l'idée voulant que la balance des paiements soit en soi un problème de politique. » Dans le contexte du système de taux de change fixes de Bretton Woods, le « problème de balance des paiements » auquel étaient confrontés les États-Unis tenait au fait que son offre intérieure de devise risquait de ne plus être soutenue suffisamment par sa réserve d'or ou de devises étrangères. Alors que les problèmes de balance des paiements formulés de cette façon étaient perçus comme des phénomènes monétaires fondamentaux, la solution pour les résoudre ne relevait pas nécessairement du domaine financier, en particulier si les répercussions n'étaient pas souhaitables. Voir H.G. Johnson, « Money, Trade and Economic Growth », Grande-Bretagne, Unwin University Books, 1962, p. 16.

La nouvelle administration Kennedy, arrivée au pouvoir au début de 1961, a commencé son mandat alors que le dollar était soumis à des pressions[17]. Tout en reconnaissant l'importance des sorties de capitaux pour aider à reconstruire les réserves des grands pays européens, et en leur fournissant ainsi davantage de moyens pour favoriser la croissance économique et réduire les entraves aux transactions internationales, les États-Unis ont commencé à s'interroger sur cette question, à l'exprimer et à en tenir compte. Comme l'indiquait le *Rapport économique du président* en 1963 :

> « Les déficits américains des paiements ont persisté au-delà du point où ils amélioraient la répartition des réserves monétaires mondiales. En vérité, la prolongation de déficits importants des paiements aux États-Unis pourrait soulever des doutes sur la stabilité du dollar et menacer le fonctionnement efficace des systèmes de paiements internationaux. C'est pourquoi le gouvernement américain a dû prêter attention de façon constante aux résultats financiers nets de ses transactions, et à celles de ses citoyens, avec le reste du monde. Des mesures importantes ont été prises pour améliorer la situation des paiements aux États-Unis, et la politique économique intérieure a été formulée en tenant compte de la balance des paiements. »

On se souviendra ici que la reprise à la suite de la récession de 1960 aux États-Unis n'a pas été particulièrement forte puisqu'on a enregistré un ralentissement décevant de son rythme en 1962. Des pressions considérables se sont donc

---

[17] C'est ainsi que dans la campagne à l'élection présidentielle de 1960, les craintes que la nouvelle administration ne dévalue le dollar ont poussé le prix de l'or sur le marché londonien à un sommet de 40 $ US l'once, contre un prix de conversion de Bretton Woods à 35 $US l'once. Voir Michael D. Bordo et Anna J. Schwarz, « Under What Circumstances, Past and Present, Have International Rescues of Countries in Financial Distress Been Successful », NBER Working Paper 6824, décembre 1998, p. 31.

exercées en faveur de politiques fiscales et monétaires expansionnistes, au lieu des politiques d'austérité qui auraient été imposées si les préoccupations concernant la balance des paiements avaient prévalu. La solution optimale d'un point de vue américain était d'accroître le surplus commercial de marchandises, d'intervenir dans d'autres secteurs des comptes courants comme les voyages, et de s'attaquer également directement au problème des comptes de capitaux comme les investissements étrangers directs.

Il est également utile de rappeler le contexte des relations internationales de l'époque. Le rôle majeur joué par le dollar américain comme devise de réserve dans une certaine mesure rendait le monde prisonnier de la politique américaine et le contraignait à acquiescer aux décisions de politique des États-Unis. Comme le rappelle Barry Eichengreen :

> « Elles (les administrations Kennedy et Johnson) reconnaissaient la gravité du problème du dollar tout en faisant preuve de la volonté de ne s'attaquer qu'aux symptômes et non pas aux causes. Pour s'attaquer à l'origine du problème, il leur aurait fallu réformer le système international pour diminuer le rôle de devise de réserve du dollar, une solution que les États-Unis n'étaient pas prêts à envisager. Cette situation, intenable par ailleurs, était rendue possible par la coopération internationale, comme celle en vigueur dans le cadre du Pool de l'or de Londres. [...] La menace ultime brandie par les États-Unis était de jouer à l'éléphant dans un magasin de porcelaine, de perturber les systèmes commerciaux et monétaires si les banques centrales étrangères n'appuyaient pas le dollar et si les gouvernements étrangers ne stimulaient pas les importations de marchandises en provenance des États-Unis, Les gouvernements étrangers ont appuyé le dollar parce qu'il était la cheville maîtresse du système de Bretton Woods et parce qu'il n'y avait pas de consensus

sur la façon de réformer ou de remplacer le système en vigueur. »[18]

Un autre point important dans ce contexte est que la demande de pouvoir de négociation faite au Congrès n'était justifiée qu'en partie par des considérations commerciales; les considérations géopolitiques l'emportaient puisque cette demande était justifiée par la nécessité de forger des liens plus étroits avec les autres pays, en particulier d'Europe et d'Amérique latine.

C'est dans ce contexte plus vaste que le Président Kennedy a parrainé le *Trade Expansion Act* de 1962, qui autorisait l'administration à négocier des réductions de tarifs douaniers pouvant atteindre 50 p. 100, et qui a fourni les raisons pour appeler cette série de négociations du nom du Président Kennedy.

C'est lors d'une réunion des ministres des parties contractantes du GATT qui a eu lieu à Genève, en mai 1963, qu'il a été officiellement décidé de lancer une nouvelle série de négociations plus tard au cours de cette année-là. Les négociations se sont alors étalées entre mai 1964 et juin 1967. Leur durée s'explique par le fait que, pour la première fois, les négociations commerciales s'attaquaient à des problèmes allant au-delà des tarifs douaniers.

Tout au long de la série de négociations Kennedy, les problèmes de balance des paiements ont dominé les préoccupations de politique économique de l'administration Johnson qui succédait à l'administration Kennedy, comme le montrent bien les faits nouveaux survenus à l'époque[19] :

---

[18] Voir Barry Eichengreen, « Globalizing Capital: A History of the International Monetary System », Princeton, Princeton University Press, 1996, p. 129-130.

[19] Foreign Relations Series Volume Summary, 1964-1968, volume VIII, International Monetary and Trade Policy, site d'archives du Département d'État pour l'information d'avant le 20 janvier 2001. Comme le signale Barry Eichengreen, « L'ampleur de l'arsenal de mesures auquel les administrations Kennedy et Johnson ont eu recours devenait vraiment

- l'entrée en vigueur, en septembre 1964, de la *Taxe de péréquation d'intérêts*, qui devait freiner les achats américains excessifs de titres étrangers;
- en réaction à l'aggravation de la situation de la balance des paiements américaine au cours du quatrième trimestre de 1964, l'annonce par le président Johnson d'un programme de mesures restrictives en dix points pour la balance des paiements afin de freiner la sortie des dollars américains, y compris un Voluntary Cooperation Program, demandant aux entreprises américaines de limiter leurs investissements directs à l'étranger dans les pays en développement (février 1965)[20];
- l'étude de restrictions obligatoires aux sorties de capitaux (seconde moitié de 1965, puis encore en 1967);
- l'élargissement et le resserrement du Programme de coopération volontaire (décembre 1965 et les pressions accrues pour obliger les entreprises à y participer en 1967);
- les pressions exercées sur les gouvernements des pays dans lesquels des troupes américaines étaient stationnées pour prendre en charge une partie des dépenses militaires américaines dans ces pays (première moitié de 1966 - les États-Unis étaient déjà parvenus à convaincre l'Allemagne et l'Italie d'assumer une partie de ses dépenses en 1962);
- l'étude de mesures plus rigoureuses, y compris d'une taxe sur les voyages touristiques (seconde moitié de 1966);
- la prolongation de la Taxe de péréquation d'intérêts pour deux ans (juillet 1967);

---

embarrassant. » Voir Barry Eichengreen, « Globalizing Capital », *op. cit.*, p. 129.

[20] Ces mesures comprenaient un plafond aux emprunts canadiens (qui étaient dispensés de la Taxe de péréquation d'intérêt), le Gore Amendment qui taxait les obligations des banques commerciales sous forme de dette étrangère, une taxe sur les voyages et une réduction des dépenses militaires à l'étranger. Source : Foreign Relations Series Volume Summary, 1964-1968, volume VIII, International Monetary and Trade Policy, site d'archives du Département d'État pour l'information d'avant le 20 janvier 2001.

- l'entrée en vigueur de la Taxe sur les investissements étrangers pour permettre aux titres américains d'attirer les investisseurs étrangers (1967);
- la nomination d'un groupe de travail des secteurs public et privé pour élaborer des propositions visant à accroître les voyages d'étrangers aux États-Unis (1967).

En résumé, pendant la préparation des négociations Kennedy, et pendant leur déroulement, le principal problème de politique économique internationale auquel les États-Unis étaient confrontés, tout comme de nombreux autres pays industrialisés – comme on le verra ci-dessous – était celui de la balance des paiements. Les États-Unis avaient envisagé presque toutes les solutions pour freiner la sortie nette de dollars. Il est donc facile d'imaginer que l'activité internationale la plus importante prise isolément concernant les activités de change, le commerce des marchandises, était au cœur des motivations et obéissait aux mêmes préoccupations concernant la balance des paiements, y compris la capacité à soutenir la convertibilité du dollar américain. Si quelqu'un souhaite comprendre la résurgence d'intérêt pour la politique tarifaire au milieu des années 1960, après plus d'une décennie de marginalisation, il suffit d'examiner les pressions en matière de balance des paiements au cours de cette période.

Autres pressions exercées sur la politique économique

En janvier 1962, pendant la série de négociations Dillon, la Communauté économique européenne a convenu des grandes lignes de la Politique agricole commune (PAC). Comme discuté ci-dessus, la réaction américaine à cette situation a été ambivalente au début. La PAC a été acceptée parce qu'elle contribuait à l'union politique de l'Europe, qui paraissait souhaitable aux États-Unis dans le contexte de la guerre froide. Toutefois, les responsables américains ne négligeaient pas le risque que cette politique puisse freiner sérieusement l'accès des États-Unis au marché des produits agricoles, un domaine dans lequel, avec d'autres pays (entre autres le Canada, l'Australie et l'Argentine), ils étaient très concurrentiels. Le

Trade Expansion Act signé par le Président Kennedy en octobre 1962 cherchait en partie à limiter les dommages, soit les effets de la PAC sur les autres exportateurs de produits agricoles, notamment en annulant certaines mesures prises auparavant dans le cadre de la mise en œuvre de la PAC et qui portaient à croire qu'il pourrait y avoir un renforcement du protectionnisme. »[21]

L'orientation première de la PAC, qui a eu pour effet d'accroître les exportations de produits agricoles, a été un thème récurrent et important tout au long des négociations Kennedy, allant même jusqu'à menacer de les interrompre. Le déroulement des négociations et la conclusion de l'Accord international sur le blé, dans le cadre de ces négociations, sont d'autres exemples de la façon dont l'évolution du contexte de la politique économique (dans ce cas, la création de la CEE et le rôle catalytique de la PAC au sein de celle-ci) a contribué à définir le contenu des séries de négociations et à convenir de leur calendrier. Par opposition, la logique interne de la politique commerciale, telle qu'elle est résumée dans le Rapport Haberler, soulignait la nécessité de s'attaquer au problème de l'agriculture depuis 1958, sans avoir pour autant d'effet sensible sur le déroulement des négociations.

Les choses se sont déroulées un peu de la même façon pour le volet textile des négociations Kennedy. On constatait dans ce domaine des pressions de longue date exercées sur le secteur des textiles de laine par l'apparition des fibres synthétiques, et cela soulevait des problèmes intérieurs dans le domaine de la production des textiles aux États-Unis (et dans d'autres pays industrialisés). Cela a déclenché les activités habituelles de lobbying pour demander la limitation des importations. La façon dont ces problèmes économiques internes ont été abordés pendant ce temps était toutefois influencée dans une large mesure par des considérations purement politiques. Dans une lettre au Président Johnson datée de septembre 1964, le

[21] Economic Report of the President, janvier 1963, p. 114.

secrétaire d'État Dean Rusk expliquait le problème des textiles et formulait ce commentaire sur la façon de s'en occuper :

> « Nous sommes confrontés à de graves difficultés au Japon à la suite de la succession de restrictions que nous avons imposées à leurs activités commerciales au cours des deux ou trois dernières années. Nous ne pouvons pas nous permettre de faire à nouveau la même erreur avec le Japon que celle que nous avons faite pendant les années trente. Ainsi que vous le savez, l'Italie se trouve également dans une phase politique dangereuse et les mesures que nous pourrions prendre pour limiter leurs exportations, alors que leur économie est si chancelante, joueraient en faveur des communistes. Nous savons également que Chris Herter [représentant spécial aux négociations commerciales] est très préoccupé par ces questions à cause de leurs répercussions sur les négociations Kennedy[22]. »

Il est évident que les répercussions du commerce multilatéral venaient en second lieu après les principales préoccupations de l'administration, qui étaient de nature géopolitique. Il faut également signaler que, à cette époque de l'élaboration de la politique américaine, c'était le Département d'État qui assumait la responsabilité du commerce.

Une troisième caractéristique du contexte économique dans lequel se sont déroulées les négociations Kennedy était l'interaction entre le commerce et les mesures de politique industrielle qui était favorisée (ou pour le moins non découragée) par l'ensemble des préoccupations prévalant à l'époque au sujet de l'état de la balance des paiements.

Le meilleur exemple en est peut-être ce qui est devenu un élément important des négociations Kennedy, soit le système

---

[22] Message du secrétaire d'État Rusk et du sous-secrétaire d'État George Ball au Président Johnson, au Texas, 26 septembre 1964, Foreign Relations of the United States, 1964-1968, volume VIII, International Monetary and Trade Policy, Département d'État.

d'évaluation du Prix de vente américain (PVA) pour les importations américaines de produits chimiques benzénoïdiques qui fixait les tarifs douaniers *ad valorem* en fonction du prix américain plutôt qu'en fonction du prix pratiqué par l'exportateur. Il s'agissait là d'une barrière non tarifaire dont l'élimination a été une condition préalable des Européens pour l'ouverture de négociations sur les produits chimiques. Un autre exemple fut la *Urban Mass Transportation Act*, qui imposait des exigences de contenu américain aux entrepreneurs payés au moyen de fonds rendus disponibles par cette législation.

Autres caractéristiques de la période de transition

Plusieurs autres caractéristiques des négociations Kennedy sont dignes de mention. Tout d'abord, illustrant la tentative des négociations Kennedy d'aller au-delà des tarifs douaniers, le Congrès a refusé d'adopter les mesures non tarifaires convenues au cours des négociations (en particulier le Code antidumping, l'Accord sur les produits chimiques et les modifications au Système d'évaluation du prix de vente américain). La politique commerciale commençait à exercer son influence dans le domaine économique, et le Congrès n'aurait entériné aucune de ces mesures. Il faut se rappeler dans ce domaine que le Congrès avait cédé, par mesure de précaution, la gestion de la politique commerciale à l'Exécutif, à la suite des effets désastreux de la *Smoot-Hawley Tariff Act* de 1930[23], mais se montrait très possessif en matière de politique économique nationale.

En second lieu, les intrusions dans les sphères de la politique intérieure ont également compliqué l'obtention d'une entente, soulignant le fait que le modèle des « clubs »

[23] Le transfert réel des responsabilités en matière de négociations commerciales à l'Exécutif était étroitement lié à la personne de Cordell Hull, secrétaire d'État de l'administration Roosevelt, sous la tutelle de qui la *Loi sur les accords commerciaux réciproques* de 1934 a été rédigée. Cette loi était le précurseur pour autoriser les procédures accélérées de négociations utilisées par les administrations d'après-guerre pour se lancer dans les négociations du GATT.

commençait à s'effilocher. Les archives du Département d'État décrivent la scène suivante qui s'est déroulée à Washington, au cours des journées qui ont précédé l'entente du 15 mai pour mettre un terme aux négociations Kennedy, qui a été signée à Genève le 30 juin 1967 :

> « L'enchaînement des événements ayant conduit en mai 1967 à un accord à la suite des négociations Kennedy a touché tous les aspects de la crise politique étrangère, exigeant que le président prenne des décisions à Washington et l'organisation de réunions sans interruption à Genève. Afin de gérer la stratégie de dernière minute des négociations Kennedy, le président a donné ordre, en avril 1967, à un petit groupe secret de la Maison-Blanche, composé du sous-secrétaire d'État aux Affaires politiques, Eugene V. Rostow, du sous-secrétaire d'État à l'Agriculture, John Schnittker, du secrétaire par intérim au Commerce, Alexander Trowbridge, et du sous-adjoint spécial, Francis M. Bator, de communiquer directement à Genève avec le représentant spécial aux négociations commerciales, William M. Roth[24]. »

En troisième lieu, l'administration Johnson a pris des mesures pour « vendre » le résultat final des négociations aux catégories concernées du public américain. Comme les documents figurant dans les archives le laissent entendre, « C'est probablement pour obtenir l'appui du public que le président Johnson a nommé, en mars 1964, 37 citoyens éminents au Public Advisory Committee on Trade Negotiations, [...] et pour tenir compte des conseils des dirigeants de l'industrie et des syndicats sur des questions comme les mesures antidumping[25]. »

Ces faits laissent présager les complexités qui caractérisent maintenant la politique commerciale, comme la part des ONG

---

[24] Foreign Relations Series Volume Summary, 1964-1968, *op cit.*

[25] Foreign Relations Series Volume Summary, 1964-1968, *op cit.*

et les interactions complexes entre les intérêts politiques internes et les obligations et les objectifs internationaux. Dans ce contexte, on peut dire que les négociations Kennedy nous ont poussés dans l'ère moderne de la libéralisation des échanges. Si on caractérise la période qui a suivi l'après-guerre comme « moderne », les négociations Kennedy nous ont alors précipités dans l'ère postmoderne. »[26]

Et la politique commerciale progresse...

L'histoire décrite ci-dessus a réduit l'importance de la logique interne de la politique commerciale dans la formulation des résultats actuels. En conséquence, il faut ajouter que le milieu de la politique commerciale n'a pas perdu l'occasion d'aller de l'avant offerte par la libéralisation des échanges. Les négociations Kennedy ont donné, et de loin, les réductions de tarifs douaniers les plus importantes de l'histoire du GATT jusqu'à cette époque (elles sont encore plus impressionnantes si on se souvient que les gains obtenus à l'ouverture des négociations de Genève étaient en place avant l'existence du GATT!). De plus, bien que les progrès réalisés dans le domaine du commerce des produits agricoles aient été très modestes, les négociations sont parvenues à un résultat important concernant la troisième recommandation du Rapport Haberler : une préférence tarifaire généralisée à l'ensemble des pays en développement a été intégrée au cadre du système multilatéral (même si cela a été le fait de considérations d'économie politique, en réponse à la création de la CNUCED en 1964 et à celle du Groupe des 77, un bloc de pays en développement au

[26] Voir William A. Dymond et Michael M. Hart, « Post-Modern Trade Policy: Reflections on the Challenges to Multilateral Trade Negotiations after Seattle », *Journal of World Trade*, 34(3), p. 21-38, 2000. Dymond et Hart laissent entendre que l'événement crucial fut les négociations de l'Uruguay et non pas les négociations Kennedy, comme portent à le croire les observations ci-dessus.

sein des Nations Unies – plutôt que le fait de la logique interne de la politique commerciale)[27].

La morale qui se dégage des négociations Kennedy est que la collectivité de la politique commerciale doit aller de l'avant quand les conditions sont réunies. Les chances de lever les entraves aux échanges commerciaux se présentent rarement; ce n'est qu'en choisissant bien son moment qu'on peut réaliser des progrès sensibles.

Le Cycle de négociations de Tokyo (1973-1979)

Un examen du moment et de la conduite et du contenu du cycle de négociations de Tokyo révèle l'importance grandissante des faits économiques et politiques contemporains dans la nature des événements de la politique commerciale.

Dans son analyse du lancement des négociations de Tokyo, Michael Hart signale que l'important travail préparatoire avait jeté une base intellectuelle solide pour les négociations qui allaient bien au-delà de la question traditionnelle de l'abaissement des barrières tarifaires[28]. Cela englobe les travaux du Groupe Rey dans le cadre de l'OCDE et dans le cadre du programme du travail du GATT lui-même. Le rapport de la Commission Williams, un comité de spécialistes nommés par le président Nixon en 1970, présente aussi un intérêt particulier dans ce domaine. Il est souvent décrit comme le document qui a jeté les bases de la pensée et de la politique publique qui a permis aux États-Unis de prendre le leadership dans les nouvelles séries de négociations du GATT.[29]

---

[27] Pour une discussion de l'évolution sur les premières mesures adoptées par le GATT en 1965 concernant le système généralisé de préférences bien connu, voir Bernard M. Hoekman et Michel M. Kostecki, « The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO », Oxford, Oxford University Press, 1996, p. 236-238.

[28] Voir Michael M. Hart, *50 Years of Canadian Tradecraft, op. cit.*, p. 125.

[29] Comme cela est apparu ensuite, les États-Unis n'ont pas dirigé mais suivi les autres aux négociations de Tokyo. Ces négociations ont été

La caractéristique la plus révélatrice des arguments présentés par la Commission Williams est qu'ils ont d'abord été totalement ignorés puisque les mesures qui ont été prises par l'administration en 1971 ont été l'adoption des mesures dites Nixon qui limitaient les échanges.

De plus, les travaux préparatoires de ces négociations étaient surtout axés sur les problèmes de relation entre les États-Unis et la Communauté européenne, y compris les questions importantes de l'article XXIV soulevées par l'expansion de la CE et le commerce des produits agricoles[30]. Les principaux résultats et les frictions apparues lors des négociations de Tokyo ont porté sur les barrières non tarifaires et les mesures de protection, des questions qui avaient beaucoup plus à voir avec le commerce entre les États-Unis et le Japon qu'avec celui entre les États-Unis et la Communauté européenne.

Pour bien comprendre les résultats des négociations de Tokyo, et le déroulement réel des événements, y compris les longs délais avant l'implication réelle dans les questions à l'ordre du jour à la fin des années 1970, il faut revenir au contexte économique plus vaste et examiner plus précisément a) les éléments qui ont présidé à l'adoption des mesures Nixon

---

officiellement lancées par la Déclaration de Tokyo en 1973. Ce n'est pas avant la fin de 1974 que le *Trade Expansion Act*, qui autorisait les États-Unis à participer à une autre série de négociations du GATT a été adopté.

[30] De façon plus précise, les travaux préparatoires des négociations dans le cadre du GATT ont porté, dans une large mesure, sur le changement d'orientation des courants commerciaux qui serait imputable à la libéralisation intérieure du commerce au sein de la Communauté européenne (CE) et par l'arrivée de nouveaux membres, qui seraient alors régis par les accords européens en matière d'aide et de commerce, avec les pays en développement (la Convention de Lomé). Le *Rapport économique du président* (1973) résume bien le point de vue des États-Unis. Michael Hart décrit les préparations comme suit : « Les travaux préparatoires des négociations avaient bien montré que celles-ci seraient dominées par les États-Unis et la CE, le Japon n'étant pas encore prêt à intervenir sur un pied d'égalité [...] Les négociations de Tokyo seraient une négociation bilatérale cachée sous le masque d'une négociation multilatérale. » Voir Michael M. Hart, *50 Years of Canadian Tradecraft, op. cit.*, p. 126.

de 1971 et b) l'émergence du Japon comme acteur économique majeur sur la scène internationale.

Les mesures Nixon

Le début des années 1970 a été le théâtre d'événements historiques de l'histoire économique d'après-guerre : le démantèlement du système de Bretton Woods des taux de change fixes. Cela s'est produit par étapes.

Très brièvement, toute l'époque régie par les accords de Bretton Woods a vu des déficits persistants de la balance des paiements américaine qui ont abouti à une surabondance de dollars américains à l'étranger et à des pressions sur ce dollar. En réaction, le Pool de l'or de Londres a été créé en 1961. Il s'agissait essentiellement d'institutionnaliser et d'élargir les accords d'urgence conclus entre la Réserve fédérale et la Banque d'Angleterre pour combattre la ruée sur le dollar en octobre 1960. Dans le cadre de ce Pool de l'or, la Bundesbank et d'autres banques centrales des pays d'Europe occidentale se sont jointes à la Réserve fédérale et à la Bank of England pour stabiliser le prix de l'or sur le marché londonien en dessous de 35,20 $US. Les choses ont commencé à se dégrader en 1967. En juin, la France s'est retirée du Pool de l'or. En novembre, les déficits de la balance des paiements britannique ont amené la dévaluation de la livre sterling, provoquant un autre rush sur l'or. En mars 1968, le marché de l'or fut fermé pendant deux semaines, le Pool de l'or de Londres a été démantelé et le système dit à deux niveaux a été mis en place, avec une convertibilité limitée aux banques centrales. Après avoir plafonné aux alentours de 40 $, le prix de l'or est enfin revenu aux alentours de 35 $. Il ne manquait plus que les mesures fiscales et monétaires expansionnistes adoptées aux États-Unis en 1971 à la suite de la récession de 1970, et largement interprétées comme une façon d'assurer la réélection du président Nixon dans la campagne de 1972. Cette situation a plongé les États-Unis dans leur premier déficit commercial de l'après-guerre, et en vérité depuis 1888, ce qui a aggravé le déficit de la balance des paiements et abaissé à un niveau record

les réserves américaines d'or. Dans un enchaînement rapide, la Bundesbank a annoncé qu'elle laissait flotter le Deutsche mark en réponse aux afflux spéculatifs de capitaux (mai 1971), la Banque d'Angleterre a préparé une demande de conversion en dollars de 3 milliards de dollars US (9 août 1971) et l'administration Nixon a réagi avec les mesures dites Nixon le 15 août 1971. Il s'agissait d'une suspension temporaire de la convertibilité en or du dollar, d'une surtaxe de 10 p. 100 sur les importations, d'un gel de 90 jours des prix et des salaires et d'une taxe sur les investissements à l'étranger.

Plusieurs mois plus tard, les accords de Washington, en décembre 1971, ont remis en vigueur le système de Bretton Woods, mais le prix de l'or a passé de 35 à 38 $US l'once, ce qui s'est traduit par une dévaluation du dollars de 8,5 p. 100, alors que les autres devises étaient réévaluées (la réévaluation la plus importante étant celle du yen qui a augmenté de 17 p. 100 par rapport au dollar, suivie de celle du mark qui a augmenté de 14 p. 100 par rapport au dollar). Toutefois, malgré la fourchette de fluctuation plus large, les parités convenues dans l'accord de Washington n'ont pas été conservées, et au début de 1973, toutes les devises importantes fluctuaient.

En septembre, à Tokyo, les États-Unis n'ayant pas le pouvoir de négociation comme nous l'avons vu précédemment, la nouvelle série de négociations a été lancée.

On pourrait dire que ce sont l'effondrement du système Bretton Woods et les mesures protectionnistes Nixon qui ont galvanisé la collectivité internationale et fait apparaître un leadership original du Japon, le membre du GATT qui semblait avoir été le plus menacé par les faits nouveaux[31], et qui se trouvait être l'hôte de la Conférence ministérielle au cours de laquelle les négociations ont été lancées.

---

[31] Les États-Unis venaient alors de cibler le Japon avec des mesures restrictives volontaires des exportations sur les textiles et, pour la première fois, sur l'acier.

L'autre caractéristique intéressante, et même remarquable, des négociations de Tokyo est qu'elles n'ont abouti pratiquement à rien au cours des quatre premières années. Rien dans la logique interne dans la politique commerciale ne l'explique : on disposait d'une bonne base intellectuelle pour la tenue de ces négociations. La première réunion du Comité des négociations commerciales a eu lieu à la fin de 1973. Le pouvoir de négociation qu'avaient les États-Unis, même s'ils l'ont obtenu en retard, leur permettait d'obtenir des résultats importants. Tout était en place au début de 1975, époque à laquelle les délégations étaient également bien implantées à Genève. Cependant, les négociations sérieuses n'ont pas commencé avant le début de 1977. Comme le signale Michael Hart, « il semblait de l'extérieur que les négociations marquaient le pas. »[32]

Une des explications de cette pause est que trop de choses se passaient ailleurs dans le monde. C'était la guerre du Yom Kippur et la première crise pétrolière qui a suivi, le Watergate et la destitution du président Nixon, ainsi que les élections présidentielles américaines en 1976. Cependant, il se passe toujours quantités de choses dans le monde. Les considérations concernant le contexte économique expliquent mieux cette pause de quatre ans[33].

À la suite de l'effondrement du système de Washington, les pays européens ont choisi de continuer à laisser flotter leurs

---

[32] Voir la description de Michael Hart de la phase initiale de négociations. Voir Michael M. Hart, *50 Years of Canadian Tradecraft, op. cit.*, aux p. 131-136.

[33] À ce titre, il faut signaler que la période politique troublée n'a pas empêché le monde de s'attaquer aux grandes questions de politique économique internationale comme le recyclage des pétrodollars, l'apparition du marché des eurodollars et les travaux permanents pour élaborer une nouvelle structure financière internationale qui débouche sur la seconde révision des statuts du Fonds monétaire international qui a, dans la pratique légalisé le flottement. Cela réduit la portée des arguments voulant que le manque d'attention ait retardé les négociations pendant si longtemps.

devises entre elles dans une fourchette limitée, ce qu'on a appelé le serpent monétaire européen, alors que les États-Unis et le Japon ont choisi de laisser flotter totalement les leurs[34]. Pour les pays qui ont choisi le flottement, le problème de la balance des paiements a cessé d'être un « problème » de politique en soi puisque le taux de change est devenu le mécanisme d'ajustement.

Le yen a pris de la valeur, passant de sa parité de 308 yens pour un dollar sous le régime de Washington, à entre 260 et 265 alors qu'en 1973, la moyenne était de 271, une appréciation d'environ 33 p. 100 par rapport à la parité de 360 avant les accords de Bretton Woods de 1971. Cela compensait à peu près la dépréciation du yen en termes réels survenue à l'époque de Bretton Woods[35].

Le réalignement des taux de change, allié à la hausse des prix du pétrole, a fait disparaître le surplus du compte courant du Japon, celui de l'Allemagne a été nettement réduit et le déficit des États-Unis s'est transformé en un surplus de 18 milliards $US en 1975, ce qui était énorme à l'époque. En résumé, pour les États-Unis, les questions géoéconomiques avaient été résolues et il n'y avait pas de besoin urgent d'aller de l'avant à Genève. C'est pourquoi les négociateurs commerciaux ont « marqué le pas ».

---

[34] La décision européenne s'explique par le fait que les parts du commerce dans les PIB de ces pays étaient importantes et que leur marge de manœuvre était limitée par les règles de la CEE y compris par la Politique agricole commune. Par opposition, les États-Unis et le Japon étaient deux grandes économies dans lesquelles la part du commerce dans le PIB était relativement faible. Pour eux, le flottement était plus logique.

[35] Une évaluation fixe l'appréciation réelle du yen au cours de l'époque de Bretton Woods à 27 p. 100. Pour une discussion de cette question, voir C. R. Henning, *Currencies and politics in the United States, Germany and Japan*, Washington, Institute for International Economics, 1994, p. 123-127.

Réapparition des pressions et relance des négociations

Les négociations de Tokyo n'ont pas retrouvé d'élan avant 1977. Il est important de noter pour les fins de la présente étude, que cela a coïncidé avec la réapparition de pressions de l'extérieur exercées sur les États-Unis. Alors que l'économie américaine se redressait après le ralentissement de 1975, son compte courant a plongé brutalement pour enregistrer un déficit. En 1977, le déficit était aussi élevé que l'avait été le surplus en 1975.

Pour la nouvelle administration Carter, qui est entrée en fonction au début de 1977, la situation extérieure imposait des contraintes gênantes sur ses politiques de relance de la croissance économique. Il n'est pas surprenant que les Etats-Unis se sont tournées surtout vers le Japon qui avait, pendant ce temps, engrangé un surplus important, aidé par le fait que le yen s'était, dans l'intervalle, déprécié en revenant dans la fourchette des 300 yens pour un dollar. Sous les pressions de l'administration Carter, le yen a monté en flèche[36]. Pour l'ensemble de l'année 1978, le taux de change moyen du yen a été de 210 yens pour un dollar, 71 p. 100 au-dessus de son cours sous le régime de Bretton Woods, dépassant la barre des 200 yens[37]. Une seconde série d'attaques sur les politiques japonaises au cours de cette période s'est faite sous forme de pressions exercées dans le cadre du G7 pour adopter des politiques fiscales et monétaires expansionnistes. Les résultats ont été évidents puisque le Japon a relevé ses taux d'intérêt à

---

[36] Le mark a également enregistré une hausse, mais dans une mesure beaucoup moins importante.

[37] Pour un rappel de cette période, du point de vue des marchés des capitaux, voir Barry Eichengreen, « Globalizing Capital », *op. cit.*, p. 141-145. Voir également C. R. Henning, *Currencies and politics in the United States, Germany and Japan*, Washington, Institute for International Economics, 1994, p. 127-129. Henning décrit le conflit acrimonieux entre les États-Unis et le Japon au cours duquel les États-Unis sont allés jusqu'à accuser le Japon de maintenir un taux de change concurrentiel inadapté et de cacher l'ampleur réel de leurs interventions en faisant appel à des banques privées.

des niveaux record et a accru son déficit budgétaire qui a atteint 5,5 p. 100 du PIB en 1978.

Par conséquent, la relance des négociations a coïncidé avec la réapparition de pressions de l'extérieur exercées sur les Etats-Unis, d'importants faits nouveaux dans le domaine des finances internationales, ainsi qu'avec le second épisode de réévaluation du yen.

Les résultats du Cycle de négociations de Tokyo

Si les résultats de Tokyo ont abouti à des réductions tarifaires généralisées, on s'en souvient davantage à cause des ententes complémentaires, notamment celles régissant le dumping, les marchés publics, les normes et les subventions, ainsi que des procédures renforcées qui ont considérablement accru le rôle du GATT pour résoudre les différends commerciaux.

La nature de ce résultat, avec l'ajout à l'exercice sur les tarifs douaniers d'un ensemble de questions dépassant les frontières, n'est pas une surprise quand on tient compte du conflit commercial entre les États-Unis et le Japon à cette époque. Les États-Unis ont contré ce qui leur paraissait du protectionnisme, alors que leur propre protectionnisme était à l'origine de nombreux conflits commerciaux, et ont tenté de trouver des façons de franchir les frontières japonaises pour contrer les mesures non tarifaires que, à leurs yeux, le Japon utilisait pour accroître ses surplus structurels.

Même les questions en suspens concernaient les problèmes entre les États-Unis et le Japon : la négociation bilatérale sur les tarifs douaniers entre le Japon et les États-Unis et la négociation de mesures de protection, qui était axée sur la désorganisation du marché survenant du fait des importations à faibles coûts en provenance des pays en développement. La mention des mesures de protection est un élément important de la Déclaration de Tokyo et montre clairement qu'il s'agissait d'une question importante pour le Japon, qui s'estimait visé par la prise de ces mesures, par les États-Unis en particulier.

En règle générale, l'amplification et l'atténuation de l'élan pendant les négociations de Tokyo correspondaient à

l'évolution des pressions sur la réévaluation du yen. Rien de tout cela n'est évident dans le cas de l'interprétation centrée uniquement sur la politique commerciale du déroulement de la négociation de Tokyo. Il faut tenir compte du contexte plus large.

Le Cycle de négociations de l'Uruguay (1986-1994)

Le lien entre les négociations de Tokyo et de l'Uruguay est évident par de nombreux aspects, y compris le fait que les dernières ont beaucoup porté sur les questions laissées en suspens dans les premières. Sur le fond :

- le commerce des produits agricoles et celui, croissant, des services continuaient à se faire en dehors du cadre du GATT;
- le commerce du textile relevait du GATT, mais en contradiction avec ses propres principes;
- toute une gamme de nouvelles mesures restrictives (p. ex. ce que l'on a appelé les mesures de la zone grise comme les restrictions volontaires à l'exportation), ont fleuri au début des années 1980;
- les nombreuses nouvelles dispositions négociées dans le cadre des négociations de Tokyo ont montré que, dans la pratique, elles n'avaient pas atteint les objectifs visés.

Il y avait donc un ordre du jour prêt et bien compris sur le commerce à aborder. Du point de vue de la politique commerciale, le lancement des négociations de l'Uruguay constituait un retour aux modalités usuelles du commerce en raffinant et en perfectionnant le système basé sur des règles. La seule chose qui était nécessaire était que les États-Unis fassent preuve de leur leadership habituel.

Quelles sont donc les raisons de l'échec des réunions du GATT à la suite des négociations de Tokyo, y compris au niveau ministériel (p. ex. en 1982)? Pour répondre à cette question, il est encore une fois utile de revenir aux éléments contextuels.

Une autre pause dans les pressions exercées sur le système commercial

Alors que les négociations de Tokyo avaient laissé un certain nombre de questions en suspens devant être étudiées par les spécialistes du domaine, les réévaluations du yen et du mark de la fin des années 1970, alliées à la seconde hausse des prix du pétrole, ont encore provoqué des fluctuations des comptes des opérations avec l'étranger : le Japon et l'Allemagne ont connu des déficits alors que les États-Unis sont revenus à des excédents.

La première administration Reagan, sans problème très réel à l'extérieur et avec des problèmes internes graves, a pris ses fonctions au début de 1981 et s'est attaquée aux questions internes. Avec Paul Volcker à la barre de la Réserve fédérale, tout a été mis en œuvre pour ralentir ou renverser l'accélération de l'inflation en place pendant les années 1970. En même temps, des mesures de stimulation de l'offre ont été prises pour redynamiser l'économie américaine.

C'est dans ce contexte que la réunion ministérielle du GATT de 1982 n'a pas réussi à lancer un nouveau cycle de négociations commerciales qu'avaient espéré les praticiens de la politique commerciale.

Mais les choses ont vite changé puisque les politiques américaines centrées sur les intérêts nationaux ont accéléré les déséquilibres extérieurs. Le caractère restrictif de la politique monétaire de la Réserve fédérale, sous Volcker, a provoqué la hausse du dollar. En même temps, la combinaison des réductions d'impôts et des stimulants fiscaux a provoqué l'apparition d'importants déficits budgétaires. Ces éléments ont contribué à la profonde détérioration du compte courant. Alors que celui-ci enregistrait un surplus en 1981, il est passé à une situation déficitaire de l'ordre de 12 milliards de dollars US en 1982, puis 44 milliards de dollars US en 1983 et 99 milliards de dollars US en 1984.

Pendant la seconde moitié de l'administration Reagan, les exportateurs et les secteurs d'activité concurrents des importations ont commencé à se plaindre au niveau politique

des pressions qu'ils subissaient de l'extérieur. Le Japon a été vivement incité à renforcer le yen. Toutefois, ce n'est que lors de la seconde administration Reagan, avec James Baker, décrit par Barry Eichengreen comme « pragmatique et interventionniste », au Trésor américain, que la politique de taux de change est passée à l'avant-plan[38]. Les principaux problèmes économiques des États-Unis étaient maintenant perçus comme imputables à la surévaluation du dollar et au protectionnisme commercial de ses partenaires, en particulier le Japon, qui enregistraient encore des surplus importants. L'interruption des négociations qui ont suivi le Cycle de Tokyo en matière de politique commerciale allait bientôt prendre fin.

La mise en place des conditions de relance des négociations et le rôle du Japon

L'intérêt manifesté de nouveau par les États-Unis envers leur position extérieure leur a permis de constater que le Japon, et dans une moindre mesure l'Allemagne, se trouvaient dans une position vulnérable. Alors que le déficit du compte courant américain était passé à 124 milliards de dollars US en 1985, celui du Japon était monté à 51 milliards de dollars. L'Allemagne voyait également son surplus se gonfler, même si c'est dans une moindre mesure, puisqu'il atteignait 18 milliards de dollars US.

La première mesure importante prise face à cette situation a été l'Accord du Plaza, en décembre 1985, qui a eu pour principal effet de provoquer un affaiblissement marqué du dollar, une appréciation importante des devises européennes liées au mark, et une prise de valeur encore plus importante du yen. Les États-Unis et les autres partenaires du G7 ont encore demandé avec insistance au Japon d'adopter des politiques monétaires et budgétaires plus expansionnistes.

Toutefois, au lieu de résoudre le déséquilibre extérieur, les choses se sont aggravées en 1986. Le déficit américain a plongé

---

[38] Voir Barry Eichengreen, *Globalizing Capital*, *op. cit.*, p. 149.

à un nouveau niveau record de près de 150 milliards de dollars US alors que le surplus japonais grimpait à 86 milliards de dollars US, et celui de l'Allemagne à 41 milliards de dollars US. L'intérêt s'est alors porté sur le commerce et cela a conduit à Punta del Este, en Uruguay, où le 15 septembre 1986 une autre conférence ministérielle du GATT s'est réunie et a lancé la huitième série de négociations commerciales.

On estime en général que ce sont les États-Unis qui ont pris la direction des opérations pour le lancement de ces négociations. En vérité, on dit le plus souvent que la Communauté européenne et le Japon étaient méfiants au sujet de l'ordre du jour de négociations proposées et que certains pays en développement, en particulier l'Inde et le Brésil, étaient ouvertement critiques. Dans ce contexte, on peut dire que les États-Unis ont écrasé l'opposition pour parvenir à un accord.

Le déroulement des négociations

La façon dont les négociations de l'Uruguay se sont déroulées mérite également des commentaires d'un point de vue contextuel. Il est certain que le creux de la vague du processus s'est manifesté avec l'échec de la réunion ministérielle du GATT de 1990 à Bruxelles qui a remis sérieusement en question les chances de réussites des négociations. Plusieurs développements sont survenus entre le lancement des négociations en 1986 et ce creux de la vague.

Tout d'abord, les États-Unis ont porté leur attention sur les accords commerciaux régionaux, en premier lieu avec Israël puis avec leur plus important partenaire commercial, le Canada. L'initiative sur les obstacles structurels a été lancée en 1999 pour cibler de façon directe les excédents japonais. La dévaluation du dollar qui a fait suite à l'accord du Plaza a fini par donner des résultats alors que l'affaiblissement du dollar a renversé la tendance du compte courant américain. Le ralentissement de l'économie américaine, et les restrictions budgétaires y ont aidé. La hausse du dollar canadien y a également contribué. En 1990, le déficit du compte courant américain avait été réduit de moitié par rapport à son plafond de

163 milliards de dollars US en 1997, et on se dirigeait vers un excédent de 4 milliards de dollars US en 1991. En résumé, les États-Unis étaient parvenus à leur but en utilisant d'autres moyens que les négociations multilatérales. Alors que les pressions sur les États-Unis se dissipaient, sans disparaître totalement, celles qui s'exerçaient sur les négociateurs commerciaux s'allégeaient également. S'il est excessif d'établir un lien direct de cause à effet entre n'importe lequel de ces développements et l'incapacité à conclure les négociations en temps voulu, il faut mentionner que le contexte ne se prêtait pas exactement à la réussite.

Le résultat réel des négociations paraît, plusieurs années plus tard, avoir également bénéficié de certaines conditions fortuites.

Tout d'abord, aux États-Unis, la relance économique a coïncidé avec un aggravement marqué du déficit du compte courant (qui atteignait 134 milliards de dollars US en 1994 lors de la conclusion de l'Accord de Marrakech). En même temps, une solution au problème faisant appel uniquement à des mécanismes concernant les devises n'aurait tout simplement pas été possible car le dollar avait déjà atteint son cours le plus bas par rapport au yen et au mark, alors que la hausse de ces deux devises freinait la croissance du Japon et de l'Europe continentale. En conséquence, la politique commerciale était le meilleur outil disponible et les États-Unis l'ont appuyée de toute leur force. Dans un enchaînement rapide, les négociations de l'Uruguay parvenaient à leur conclusion, l'ALENA était signé et, à Bogor, en Indonésie, les pays membres de l'APEC s'engageaient à libéraliser les échanges dans la région de l'Asie et du Pacifique. Tout cela se déroulait en 1994.

En second lieu, dans les pays en développement, l'explosion de la croissance tirée par les exportations en Asie de l'Est modifiait les attitudes. Alors que de nombreux pays en développement s'étaient engagés à participer à une nouvelle série de négociations à Punta del Este, en 1986, parce qu'on avait effectivement exercé des pressions sur eux, ils commençaient maintenant à faire leur le concept de libéralisation des échanges comme stratégie de croissance *par excellence*.

Pendant ce temps, l'Europe avait déjà presque épuisé la panoplie de mesures visant à stimuler la croissance économique avec l'opération de mise en place du Marché unique, qui a pris fin en 1992. Ce marché n'enregistrait toutefois qu'une faible croissance, imputable dans une certaine mesure à la forte appréciation des économies européennes liées aux variations à la hausse du mark, au détournement des énergies allemandes pour faire face à la réunification, et aux contraintes budgétaires imposées par la nécessité d'un grand nombre de pays membres de respecter les conditions de Maastricht relatives à l'union monétaire. C'est pourquoi il fallait une entente pour relancer également la croissance économique.

Quant à lui, le Japon restait soumis à des pressions intenses alors que l'excédent de son compte courant atteignait un sommet de 131 milliards de dollars US en 1993 et de 130 milliards de dollars US en 1994, le yen s'approchant progressivement de sa valeur la plus élevée de 79 yens pour un dollar, qui serait atteinte en avril 1995.

En termes simples, il était beaucoup plus facile de parvenir à une entente sur le commerce en 1994 que ce n'était le cas en 1990. Les conditions et le contexte avaient beaucoup évolué.

Seattle

Les causes de l'échec de la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle, en novembre et décembre 1999, ont le plus souvent été abordées en termes de politique commerciale, en mettant en particulier l'accent sur le rôle de la société civile. Ce contexte n'a pu être ignoré entièrement étant donné l'influence, difficile à ne pas percevoir, du calendrier politique américain sur la gestion de la Conférence ministérielle par l'administration Clinton, en particulier avec le discours prononcé par le président Clinton la veille de la Conférence ministérielle qui insistait sur l'inclusion des droits du travail dans toute négociation, une déclaration de grande importance politique dans la campagne présidentielle à venir, mais une pilule empoisonnée pour les négociations.

Les autres éléments du cadre contextuel du lancement d'une nouvelle série de négociations à Seattle ont été vite expédiés, quand ils n'ont pas été totalement ignorés.

Du point de vue des arguments présentés ci-dessus, en 1999, les États-Unis ne se trouvaient pas dans une situation qui en faisait un fervent partisan, et certainement pas un leader, des nouvelles négociations. Alors qu'ils avaient un important déficit du compte courant, en vérité un déficit sans précédent du point de vue historique, ils abordaient également les négociations dans une position de puissance économique presque sans précédent dans tous les autres domaines. La confiance américaine était à son sommet à cause de la richesse créée par le phénomène « .com » qui alimentait le boom du marché de la technologie et des capitaux à la fin des années 1990. Toutes les craintes que les États-Unis pouvaient avoir au sujet des étoiles montantes de l'Asie de l'Est étaient maintenant un cauchemar oublié – la crise asiatique avait terni l'usage d'invincibilité du Japon et des autres « Tigres », et les économies asiatiques avaient été caractérisées comme représentant un modèle économique jugé inférieur et corrompu[39]. Les questions intérieures portaient maintenant sur des décisions relativement agréables à prendre, soit sur la façon de dépenser ce qui paraissait des surplus budgétaires presque inimaginables. Pendant ce temps, les États-Unis ne percevaient plus l'achat de CBS par Sony comme une preuve du déclin américain, mais plutôt comme une manifestation de leur leadership mondial – les investissements étrangers convergeaient vers le sol américain, gage de sécurité. Pendant ce temps, le dollar US, même s'il était encore relativement faible face au yen et au mark, par rapport à ses niveaux historiques, se portait bien en Amérique du Nord et, en règle générale, sur les marchés mondiaux des devises.

---

[39] Il faut rappeler ici l'importance accordée par beaucoup à Paul Krugman pour avoir prévu la déconfiture de l'Asie de l'Est dans son article, *The Myth of Asia's Miracle*, qui comparait le modèle de croissance de cette région à celui de l'Union soviétique car celle-ci était plus basée sur la mobilisation des facteurs de production latents que sur l'innovation et les gains d'efficacité.

La seule question économique qui préoccupait alors était le déficit du compte courant, et même cette question n'avait pas de caractère d'urgence. Tout d'abord, on lui prêtait une importance moindre à cause du rôle favorable qu'elle jouait pour appuyer la relance de l'économie en Asie, à la suite des crises économiques et financières de 1997-1998 dans cette région. De plus, les pressions n'exigeaient pas de solutions immédiates à cause de l'afflux de capitaux étrangers. Une économiste américaine réputée dans le domaine du commerce, Catherine Mann, écrivait avant la réunion de Seattle que le déficit du compte courant américain serait supportable pendant plusieurs années[40]. En politique, cela se rapproche de l'éternité.

En même temps, dans la mesure où il y avait réellement une dimension politique au problème de compte courant, elle concernait le surplus bilatéral des échanges de la Chine avec les États-Unis. L'effondrement du défi « géoéconomique » du Japon, allié à la hausse spectaculaire de l'économie chinoise, avait placé cette dernière sur l'écran de surveillance des États-Unis, dans une large mesure comme cela avait été le cas du Japon lors des négociations de Tokyo[41]. Mais la Chine n'était pas membre de l'OMC, et les différends bilatéraux des États-Unis avec la Chine étaient abordés dans le cadre de

---

[40] Voir Catherine L. Mann, *Is the U.S. Trade Deficit Sustainable?*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1999.

[41] Pendant les années 1980, le Japon était non seulement présent sur l'écran de surveillance américain mais il posait réellement un défi « géo-économique » aux États-Unis. Comme l'Union soviétique au début des années 1960, le Japon travaillait de façon différente des États-Unis et, encore comme l'Union soviétique, il affichait des taux de croissance et des réussites technologiques qui présentaient tout un défi. En résumé, le Japon apparaissait comme une force dont il fallait tenir compte et, dans un sens plus fondamental que simplement dans les secteurs du commerce de textiles ou des automobiles. Les concepts japonais comme le *keiretsu* apparaissaient dans les discussions d'affaires américaines, par opposition aux commentaires critiques en Europe, qui souffrait, aux yeux de nombreux analystes, « d'eurosclérose ». L'inquiétude au sujet du Japon a été remplacée par un certain triomphalisme à la fin des années 1990. Pendant ce temps, la Chine avait pris la place du Japon comme objet de préoccupation des Américains, aux niveaux géopolitique et, bientôt, géoéconomique.

négociations de l'accession de cette dernière à l'OMC. L'apport d'une série de négociations dans ce domaine n'était pas évident.

En résumé, on constatait une conjonction particulièrement défavorable d'éléments contextuels avant la réunion de Seattle, indépendamment des efforts des membres de l'OMC eux-mêmes pour définir un ordre du jour acceptable et réaliste, notamment la mauvaise organisation, la présidence contestable de la Conférence, la confrontation des cultures et (ou) celle des intérêts sur les questions existentielles.

Doha et au-delà

Étant donné l'analyse qui précède, il y a peu à dire sur les nouvelles négociations qui se sont tenues à Doha du 9 au 14 novembre 2001. L'évolution marquée du contexte est manifeste.

Peu après Seattle, l'économie américaine s'est heurtée à de forts vents contraires. Elle a ralenti, la bulle des « .com » s'est dégonflée et on a vu apparaître une surcapacité importante de production dans plusieurs secteurs de la technologie, y compris ceux des puces informatiques et de la fibre optique. Cela a provoqué un ralentissement du marché des valeurs mobilières et une profonde diminution de la confiance des entreprises et des consommateurs.

Les pressions exercées de l'extérieur sur les États-Unis continuent à être importantes alors que le déficit du compte courant n'a que très peu diminué au cours de la récession de 2001 (à 417,4 milliards de dollars US, une légère diminution par rapport à 444,7 milliards de dollars US en 2000), contrairement à ce qui s'était passé lors de récessions précédentes alors que la balance extérieure américaine était excédentaire (en 1975, en 1980-1981 et en 1991). La relance de l'économie prévue au cours de 2002 et au-delà n'aura pas tendance à alléger ces pressions.

En même temps, la hausse continuelle du dollar américain lui donne une forte valeur comparativement à la plupart des autres devises d'importance mondiale, mais pas nécessairement par rapport aux deux plus importantes que sont le yen et l'euro.

Cela pose des difficultés en matière de solution monétaire au déséquilibre des paiements extérieurs du G3 : corriger son déficit énorme du compte courant supposerait une évaluation beaucoup plus faible du dollar, mais avec le Japon embourbé dans une récession et l'économie européenne au point mort, des appréciations marquées du yen et de l'euro juguleraient la croissance. En fait, la situation à la fin de l'année 2001 n'était pas très différente de celle du début des années 1990, alors qu'il n'existait pas non plus de solution monétaire simple pour régler le déséquilibre des paiements extérieurs du G3.

On ne semble pas prêt de trouver une solution intérieure au déséquilibre américain (c.-à-d. une forte augmentation de l'épargne intérieure). On s'est attendu à ce que les États-Unis enregistrent un déficit financier pour l'année 2002 et au moins pour les quelques années à venir. Pour sa part, le secteur des ménages aide à soutenir l'économie en convertissant la valeur nette des propriétés en dette, laissant au secteur des entreprises, dont les perspectives de gains à court terme sont plutôt faibles, le soin de devenir un épargnant net afin de rétablir l'équilibre des comptes extérieurs. On n'a jamais vu auparavant une telle relation entre l'épargne et l'investissement.

Par conséquent, la rencontre de Doha étant de plus en plus proche, le commerce laissait envisager une voie beaucoup plus optimiste pour résoudre le problème des comptes extérieurs — aussi difficile que cela puisse être dans le contexte d'une entente commerciale multilatérale qui implique des concessions mutuelles.

Toutefois, l'évolution de la situation économique aux États-Unis était loin de suffire, en elle-même, à justifier le lancement d'une nouvelle série de négociations. Pendant de nombreux mois, au fur et à mesure que progressaient les préparatifs pour la rencontre de Doha, les éléments contextuels clés de Seattle demeuraient généralement en place. Mais le plus important, c'est que les Etats-Unis et l'Union européenne étaient toujours divisés sur l'ampleur du nouveau cycle. Quant aux pays en développement, ils demeuraient sceptiques sur la question des avantages qu'ils avaient pu réaliser grâce aux accords précédents ainsi que des avantages qu'ils pourraient

obtenir par suite d'un nouveau cycle de négociations élargi. De plus, la violence survenue au cours des manifestations dans les rues contre une plus grande libéralisation du commerce s'est aggravée peu à peu : du Sommet des Amériques de Québec (mai 2001) au Sommet Etats-Unis-Union européenne à Göteborg (juin 2001) jusqu'au Sommet du G8 à Gênes (juillet 2001) où on a enregistré le premier décès dû à la « révolte contre le commerce ».

Du point de vue de la politique commerciale, au cours de la période préparatoire, il n'était pas évident de répondre à la question suivante : Pourquoi réussirait-on à Doha alors qu'on n'avait pas réussi à Seattle? Il est cependant juste de dire qu'on avait mis toutes nos attentes dans les gains que réaliserait le système commercial international, à l'occasion de la rencontre de Doha, grâce à l'accession de la Chine et de Taïwan à l'OMC.

La perspective plutôt morne du lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales a changé du tout au tout en raison d'un événement déclencheur inattendu : les attaques du 11 septembre contre le World Trade Center et le Pentagon.

À court terme pour le moins, ces attaques ont eu pour effet d'augmenter le coût de faire des affaires[42] à un moment où le commerce était déjà fortement à la baisse en raison d'un

[42] Les travaux du Comité sur le commerce de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ainsi que d'autres intéressés révèlent que la hausse des dépenses frictionnelles a été largement compensée par la chute consécutive du prix du pétrole, ce qui a réduit les coûts de transport. Cependant, il y a eu une augmentation palpable en terme de temps (et en variabilité) pour ce qui est des marchandises et des personnes qui traversent la frontière, ainsi que d'importantes réductions dans les lignes aériennes et l'industrie du tourisme. Une des nombreuses raisons d'un volume moins important de passagers dans les semaines qui ont suivi les attaques a été l'augmentation directe des prix réels des déplacements, tenant compte non seulement des coûts financiers, mais des coûts en terme de temps. Ceci a eu une incidence négative sur le commerce, puisque moins de déplacements, signifie, au moins à court terme, moins d'affaires. De plus, la hausse des taxes à la frontière a entraîné une plus grande protection contre les importations en faveur de la production intérieure. En général, les répercussions négatives ne semblent être que temporaires; les marchés ont fait preuve d'une très grande résistance.

ralentissement économique synchronisé dans les principaux pays industrialisés.[43] En outre, l'attaque contre le World Trade Center (et même les attaques contre le Pentagon et l'autre cible inconnue) était apparue, dans une certaine mesure, comme une attaque sur la mondialisation elle-même. Dans ce contexte, est né un nouveau sentiment d'urgence vis-à-vis des résultats de la rencontre de Doha — il fallait lancer un nouveau cycle de négociations même si ce n'était que pour montrer aux consommateurs et aux marchés de la confiance dans la mondialisation et dissiper l'ombre de Seattle[44]. La réussite de Doha s'explique donc, de plusieurs façons, par l'impératif politique de réussir.

Que peut-on alors dire de l'avenir prévisible en termes de conditions de réussite des négociations commerciales multilatérales qui sont maintenant en cours?

Tout d'abord, étant donné les circonstances qui ont présidé à leur lancement, et en particulier le rôle des facteurs géopolitiques dans l'apparition de l'élan décisif, les négociations de Doha ressemblent plus étroitement à celles de Dillon. Étant donné les succès modestes en termes de politique

---

[43] On prévoyait que la croissance commerciale ne ralentirait que de 2 p. 100 en 2001, comparativement à 12 p. 100 en 2000. Voir le Rapport annuel de l'OMC pour 2001.

[44] Par exemple, Guy de Jonquières écrit juste avant la rencontre ministérielle de l'OMC que « Les dommages économiques qu'ont engendrés les attaques du 11 septembre aux États-Unis ont galvanisé les efforts de lancement d'un nouveau cycle — au point tel que de nombreux diplomates croient maintenant qu'on pourra en arriver à une entente à Doha. Voir « Dealing in Doha Dealing », *Financial Times*, 6 novembre 2001, p. 14. Voir également « WTO seen pressured to launch talks », *The Globe and Mail*, 1er novembre 2001, p. B7. Prenant la parole le 30 octobre 2001 devant le Council on Foreign Relations, le représentant au Commerce des États-Unis, M. Robert Zoellick, a mis l'accent sur ce lien : « Les événements du 11 septembre ont ouvert la voie à nos travaux, tout comme la rencontre des représentants qui se sont réunis à Genève il y a 54 ans devaient tenir compte des circonstances particulières de leur époque. »

commerciale enregistrés au cours de cette série de négociations, on ne peut pas y voir un bon signe au sens étroit de la politique commerciale.

De ce point de vue, on peut donc s'attendre à ce que la nouvelle série de négociations soit l'une des plus difficiles jamais vécue, et qu'elle ne permette d'obtenir que de modestes succès.

Résumé et conclusions

L'après-guerre a été une période au cours de laquelle les souvenirs de la puissance destructrice des vagues de protectionniste de l'entre-deux-guerres sont restés vivaces. Une série de négociations multilatérales sur la libéralisation des échanges et des paiements internationaux s'est dévoilée rapidement à la fin des années 1940 et pendant les années 1950. Les pressions en faveur du protectionnisme ont, le plus souvent, été ignorées, exception faite bien sûr des secteurs de l'agriculture et du textile et des vêtements.

À la fin des années 1950, nombreux étaient ceux qui croyaient à la réussite : le système de commerce et de paiements internationaux fonctionnait à nouveau sur des bases saines. Les spécialistes en politique commerciale définissaient et discutaient, surtout entre eux, les grandes questions qu'il restait à aborder. Toutefois, le traitement de ces questions n'allait progresser que lorsque les pressions économiques et les motifs géopolitiques ou géoéconomiques l'imposeraient.

Vers la fin de l'ère des accords de Bretton Woods, les pressions exercées par la balance des paiements sur les États-Unis ont déclenché toute une série de mesures de politique visant à ralentir l'abaissement des réserves. Certaines de ces mesures étaient restrictives, et allaient définir des modalités de fonctionnement pour les décennies à venir. En même temps, les pressions de l'extérieur fournissaient l'élan nécessaire pour faire avancer les questions commerciales.

Après l'effondrement du système de Bretton Woods au début des années 1970, le point central des pressions financières est passé de la balance des paiements à l'alignement des taux de

change. Comme on l'a rappelé dans ce qui précède, les secteurs du commerce et des finances ne travaillent que rarement la main dans la main pour mettre en place un marché réellement mondialisé. Au contraire, les dysfonctionnements dans l'un exercent à répétition des pressions intolérables sur l'autre, et vice versa. L'accroissement des pressions financières a contribué au lancement ou à la conclusion des négociations commerciales; l'allégement des pressions financières a souvent provoqué des pauses dans les négociations ou eu pour effet de prolonger celles qui étaient en cours.

Cette discussion soulève des questions intéressantes sur le besoin constaté de cycles répétés de négociations sur la libéralisation des échanges. Les praticiens du commerce prétendent, en s'appuyant sur la « théorie de la bicyclette », que la collectivité internationale a besoin constamment de libéralisation des échanges pour ne pas assister à l'érosion des gains antérieurs dans ce domaine. L'essence de cette analogie a été formulée en termes de théorie économique par Hoekman et Kostecki qui observent que, en présence de chercheurs de rentes de situation, quand les gouvernements ne sont pas partisans du laisser-faire et de l'imperfection des marchés, un pays peut obtenir des gains aux dépens d'autres en leur imposant des externalités négatives. La solution de marché à cette question repose, comme ils le montrent, sur le théorème de Coase qui veut que, en présence de la possibilité d'exercer des droits à la propriété et en l'absence de coûts de transaction, ces externalités seront abandonnées pour obtenir un optimum de Pareto. En d'autres termes, l'émergence d'un cadre institutionnel pour les négociations commerciales peut être perçue comme la réaction du marché aux imperfections de l'économie mondiale qui permet à certains pays d'imposer des externalités négatives à d'autres[45]. Il n'y a pas d'état de repos ou d'équilibre dans ce système tant qu'il y a de nouvelles sources d'externalités ou de nouvelles possibilités d'exploiter d'anciennes externalités qui se présentent aux agents

[45] Pour une discussion de cette question, voir Hoekman et Kostecki, *op. cit.*, chapitre 3.

économiques. Cela signifie que les sujets prioritaires des négociations doivent également évoluer.

Quand on interprète l'analyse historique à la lumière de cette théorie, le processus de la libéralisation des échanges pendant l'après-guerre semble avoir été propulsé par le même élément qui a généré à répétition les crises financières au cours de cette même période : les frictions perpétuelles entre le commerce et le contexte financier plus vaste qui ont été à l'origine à la fois des possibilités et des pressions exercées par les pays dans un domaine ou un autre pour imposer des externalités aux autres. Le passage de l'ordre du jour « traditionnel » des tarifs douaniers au nouvel « ordre du jour » des mesures à appliquer à l'intérieur des frontières signifie simplement que les moyens d'exploiter ces éléments externes sont passés des tarifs douaniers à d'autres mesures.

D'une façon ou d'une autre, la conception du processus de libéralisation des échanges pendant l'époque d'après-guerre, en tant que politique commerciale à hauts principes visant des ajustements économiques nationaux permettant des gains en efficience, tout en perfectionnant un système international fondé sur les règles, ne reflète pas exactement la réalité : les questions économiques d'actualité plus vastes ont pesé lourdement dans la détermination des résultats, au moins à compter des années 1950.

Défense nuancée du Cycle de négociations de Doha*

John M. Curtis et Dan Ciuriak

Introduction

Quand on a fait le point en décembre 1999, après l'échec de la troisième réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Seattle, on s'est interrogé sur le bien fondé d'un nouveau cycle de négociations.[1] Il est évident que le fait que les pays présents — industrialisés et en développement — n'aient pas eu l'air particulièrement déçus en quittant la réunion de Seattle, sans être parvenus à une entente, ne portait certainement pas à croire qu'ils avaient abandonné des avantages importants à la table de négociation.

Si les difficultés qui s'étaient révélées insurmontables à Seattle ont été résolues à Doha, où a été lancé un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales, cette réussite tient moins à la volonté réelle de s'intéresser aux questions commerciales qu'à l'impératif politique de s'attaquer à une série d'éléments ayant des conséquences néfastes.[2]

---

* Les opinions exprimées dans ce document n'engagent que les auteurs et ne doivent en aucun cas être attribuées au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, ni au gouvernement du Canada. Nous remercions sincèrement Shenjie Chen et Konstantin Loukine pour leurs commentaires et l'aide à la recherche, ainsi que pour leur compilation de l'analyse empirique sur les gains générés par le commerce à la suite d'un nouveau cycle de négociations.

[1] Pour une discussion de cette question, voir Dan Ciuriak, « La nécessité d'un nouveau cycle de négociations : A-t-elle été démontrée? » dans *Les recherches en politique commerciale 2001*, Ottawa, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, mai 2001.

[2] Pour une discussion de la façon dont on est parvenu à cette entente, voir le premier chapitre de ce volume par Daniel Drache et Sylvia Ostry intitulé « De Doha à Kananaskis : l'avenir du système mondial du commerce

L'entente pour lancer un nouveau cycle de négociations n'est que le premier obstacle à une libéralisation plus poussée des échanges. Au cours des mois et des années à venir, alors que les négociations et le programme de travail progresseront, le principal objectif sera de parvenir à un consensus politique sur la nécessité de conclure une entente afin de justifier les concessions usuelles nécessaires pour parvenir à une telle entente. La justification énergique et sans ambiguïté d'une entente deviendra alors une priorité importante pour la communauté de la politique commerciale.

Que peut-on dire pour l'instant des gains qui seraient générés par une libéralisation plus poussée et plus complète? Qu'est-ce qui justifie, en fait, le cycle de négociations de Doha?

Le point sur le contexte de la libéralisation

La libéralisation progressive des échanges et l'expansion du commerce et des investissements qui l'a accompagnée au cours de la seconde moitié du XX[e] siècle, ont fondamentalement modifié le contexte de la politique commerciale. C'est pourquoi il est utile de se demander où se trouve la ligne de départ du nouveau cycle de négociations.

Le point de départ est un système commercial relativement ouvert

Tout d'abord, après huit cycles de négociations multilatérales et la libéralisation plus marquée des grandes zones économiques, grâce à la conclusion d'accords régionaux sur le commerce, on peut dire sans risque de se tromper que les interruptions destructrices du commerce et des autres activités économiques internationales provoquées par les deux guerres mondiales et l'instauration de barrières commerciales au cours des

---

et la crise de gouvernance», p. 1-36. Pour une discussion de l'évolution du contexte économique qui a facilité le lancement du Cycle de négociations de Doha, voir John M. Curtis, « Le rôle des éléments contextuels dans le lancement des cycles de négociations sur le commerce », p. 37-79.

années 1930 ne sont plus qu'un mauvais souvenir. La croissance des échanges a nettement dépassé la croissance de l'activité économique pendant des décennies. Le niveau d'ouverture de l'économie mondiale se rapproche encore du niveau atteint lorsque la mondialisation avait culminé avant la Première Guerre mondiale.

En second lieu, la compréhension du fait que le commerce est un élément vital d'une économie moderne s'est solidement enracinée : le concept d'autosuffisance ne sert même plus de paravent. Par conséquent, bien que l'on voie encore apparaître régulièrement des pressions protectionnistes, l'adoption de mesures de cette nature est l'exception plutôt que la règle. La grande majorité des États membres des Nations Unies sont maintenant membres de l'OMC, et une trentaine de candidats font la queue pour en devenir membres. De plus, un grand nombre de pays participent à des ententes régionales de libre-échange plus poussées, avec pour résultat que la majorité du commerce transfrontalier se fait plus ou moins dans des conditions de libre-échange. En résumé, le commerce est maintenant reconnu comme un élément essentiel du développement économique, et ce, dans une mesure sans précédent.

En troisième lieu, un système commercial fondé sur des règles a été mis en place et consolidé progressivement. Non seulement il est en place, mais on peut même dire qu'il fonctionne passablement bien. Le volume des échanges qui fait l'objet de différends est minuscule par rapport au volume total.

La question à laquelle il faut s'intéresser aujourd'hui n'est donc pas de façon prioritaire celle du commerce ou d'un système basé sur des règles en soi, comme d'améliorer à la marge un système que nous connaissons bien et qui fonctionne de façon acceptable, et devant rendre une économie mondiale déjà assez ouverte encore plus ouverte.

L'économie politique de la libéralisation a évolué avec l'augmentation du niveau d'ouverture

L'accroissement de l'ouverture du monde industrialisé, des marchés émergents et d'un grand nombre de pays en développement a modifié fondamentalement la politique économique axée sur une libéralisation plus poussée.

En premier lieu, pour parvenir à l'état actuel d'ouverture, une part importante de gains éventuels découlant du commerce, mentionnés dans la théorie sur le commerce, a probablement été obtenue.[3] Pour les économies les plus libéralisées, le point inévitable auquel le rendement de l'ouverture commencera éventuellement à diminuer pourrait fort bien avoir été atteint, ce qui signifie que le rapport des avantages sur les coûts est plus faible qu'au début des cycles précédents[4].

En second lieu, comme la libéralisation progresse plus rapidement quand les questions commerciales en jeu sont moins lourdes de conséquences, celles qui restent en suspens sont probablement celles qui seront les plus difficiles à résoudre.

À cet égard, il est important de se rappeler que, dans la période d'après-guerre, la libéralisation a touché surtout les produits industriels fabriqués par les travailleurs des centres

---

[3] Il est probable que cela comprenne même plus que les gains éventuels du commerce dans des secteurs qui n'ont pas encore été libéralisés. Par exemple, la théorie commerciale laisse entendre que l'ajustement structurel dans les secteurs libéralisés peut provoquer des ajustements structurels dans des secteurs non libéralisés. Dans les économies très ouvertes, dans lesquelles la plupart des secteurs sont déjà ouverts, les gains éventuels enregistrés par le commerce du fait de la libéralisation des secteurs encore fermés pourraient donc avoir déjà été enregistrés. Pour une discussion de cette question dans le contexte des services, voir Brian R. Copeland, « Avantages et coûts de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services : répercussions du point de vue de la théorie commerciale » dans ce volume.

[4] Pour une discussion de cette possibilité, voir John F. Helliwell, *Globalization: Myths, Facts and Consequences*, Benefactors Lecture, 2000, C.D. Howe Institute, octobre 2000.

urbains disposant de compétences industrielles limitées — qu'ils pouvaient acquérir en suivant une formation intensive relativement brève. Les « ajustements structurels » ont provoqué des changements dans le travail, mais pas nécessairement des changements de lieu de vie ou de communauté. Les effets sur les familles ont surtout été bénéfiques. Ce sont les communautés les plus petites et isolées qui en ont le plus souffert, en particulier celles vivant de l'exploitation de ressources primaires et dans lesquelles les autres possibilités d'emploi et sources de revenu étaient difficiles à attirer.

Par opposition, le nouvel ordre du jour de la libéralisation, à court et à moyen termes, touche fortement l'agriculture, qui reste essentiellement un mode d'entreprises familiales un peu partout dans le monde. L'ensemble des compétences de l'agriculteur est large et son travail est un art autant qu'une science. Il n'est pas facile à enseigner et la relève des agriculteurs actifs par de plus jeunes pose un problème. Dans ce milieu rural, les possibilités d'emploi en dehors de la ferme sont limitées. Les ajustements structurels déracinent donc les familles. Les conséquences sociales sont plus étroites mais beaucoup plus profondes, en particulier en ce qui concerne les relations entre les générations.

Un élément tout aussi important est que l'agriculture a trait à la biologie et non pas à la mécanique. La biologie et l'écologie sont beaucoup moins bien comprises que les machines, et les conséquences des bricolages biologiques sont beaucoup plus difficiles à prévoir. De façon classique, plus une société devient riche, plus elle apprécie la sécurité et moins elle est préoccupée par le prix des aliments.[5] En termes simples, les contreparties des considérations relevant du marché et d'autres domaines en agriculture semblent différentes de celles d'autres secteurs.

[5] Une hausse du prix du riz a provoqué de la violence dans les pays asiatiques en développement mais nous ne voyons jamais les Européens, les Américains ou les Canadiens descendre dans la rue pour protester contre les prix élevés des aliments (il n'est aussi peu probable si les questions seraient, par exemple, les taux élevés de la viande en raison des mesures prises pour contrer les risques engendrés par la maladie de la vache folle, etc.).

Dans le second grand volet du nouvel ordre du jour, le commerce des services, il y a pléthore de questions reliées au commerce qui n'ont que peu de liens entre elles, sans parler de liens avec les questions du commerce des marchandises, ce qui complique nettement l'élaboration de normes réglementaires acceptées en matière d'ouverture. Dans le commerce des marchandises, le fait de passer des jouets pour enfants aux voitures ou aux barres d'acier soulève de nouvelles questions réglementaires. Toutefois, la distance à parcourir en termes conceptuels est inférieure à celle nécessaire pour passer des services de santé aux services financiers, ou à ce que nous Canadiens et un certain nombre de nos amis appelons les industries culturelles. Il arrive souvent qu'un service ne puisse pas être distingué facilement de la personne qui le donne et réglementer les gens et les processus impliqués dans la prestation de services est beaucoup plus complexe que réglementer des marchandises. C'est peut-être encore plus important, mais les choix d'économie politique de nombreux pays ont tenu de nombreux aspects de nos services sociaux à l'abri des économies de marché. Dans ces cas, la libéralisation ne consiste pas à ouvrir des marchés qui existent, mais à en créer là où ils n'existent pas, ce qui est une proposition complètement différente.[6]

En troisième lieu, l'essentiel de la libéralisation survenue dans le passé s'est produit entre des pays développés et industrialisés, disposant de cadres politiques et sociaux raisonnablement bien développés pour traiter, même si c'est de façon imparfaite, de questions comme de savoir qui bénéficiera des échanges avec un pays, qui perdra, et de la façon d'appliquer les mécanismes de compensation, d'ajustement et de transition. La libéralisation atteint maintenant les pays en développement, dont beaucoup n'ont pas ces cadres.

---

[6] Pour une discussion approfondie de cette question dans le contexte des services, voir Brian R. Copeland, « Avantages et coûts de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services : répercussions du point de vue de la théorie commerciale » dans ce volume.

De plus, la libéralisation poussée entreprise par les pays en développement qui espèrent réaliser des miracles économiques, comparables à ceux des pays de l'Asie de l'Est, provoque le télescopage de quelques décennies de changements que les pays industrialisés ont déjà absorbés sur plusieurs générations. Comme le développement est en soi un processus évolutif qui est mal compris, les tentatives de réforme et de libéralisation de la politique ont souvent échoué, avec des coûts importants pour le bien-être de la population de ces pays. Cela a eu des répercussions sur le monde industrialisé dans la mesure où les organisations de la société civile ont pris la défense de ceux qui ont été touchés et ont critiqué les bienfaits de l'économie politique du capitalisme mondial ou « mondialisation », qu'elles rendent responsable de ces échecs et auquel on identifie généralement le système commercial multilatéral.

Les mécanismes et les processus élaborés pour libéraliser le commerce des produits industriels entre les pays développés ne présentent que peu d'intérêt dans le cadre des nouvelles questions. De plus, certaines des techniques utilisées pour dissocier la libéralisation des biens industriels des législatures réticentes (p. ex. les mettre devant le fait accompli après avoir négocié des ententes en secret) qui pouvaient avoir une certaine logique dans le cadre de négociations antérieures qui traitaient essentiellement de l'ouverture de marchés industriels existants, peuvent se révéler contre-productives dans le nouveau contexte.

Il est intéressant de signaler que tous les gains enregistrés par les politiques commerciales dans l'époque d'après-guerre (jusqu'au Cycle de l'Uruguay et y compris celui-ci), ont été obtenus sans opposition bruyante de la rue.[7] Il y a également lieu de mentionner que toutes les tentatives de libéralisation plus poussées des échanges depuis le Cycle de l'Uruguay se sont

[7] Au moins sans une opposition bruyante généralisée. Les secteurs dont les intérêts étaient menacés dans les négociations précédentes ont fait connaître avec véhémence leurs inquiétudes à l'époque du Cycle de l'Uruguay et auparavant — y compris les agriculteurs canadiens qui ont manifesté sur la colline du Parlement en 1992.

heurtées à une opposition plus généralisée.[8] Étant donné les considérations ci-dessus, l'émergence de la notion voulant que le processus de négociation commerciale s'accompagne d'un « déficit démocratique » tiendra plus probablement à l'évolution de la nature des questions qu'à l'apparition d'une nouvelle vague de sentiments protectionnistes dans les populations. En d'autres termes, il semble qu'on ait récemment touché un point sensible, politico-économique, épargné jusque-là.

Et le contexte de l'économie mondiale a évolué

Le monde a aussi changé de façon marquée au cours des dernières décennies, en particulier à cause de la libéralisation des échanges et des investissements, mais également pour bien d'autres raisons. Plusieurs de ces modifications sont au premier plan du système de défense réactualisé de la libéralisation des échanges.

Tout d'abord, le monde industrialisé contemporain, après deux décennies des politiques axées sur l'offre, est très différent en termes économiques de ce qu'il était à la fin des années 1970, après deux décennies des politiques de gestion de la demande de type keynésienne. Un élément à l'appui de cette affirmation est la nature du ralentissement économique synchronisé au cours de 2000-2001. Comme de nombreux commentateurs l'ont fait remarquer, ce ralentissement avait beaucoup de points comparables avec les récessions du XIX^{e} siècle, qui étaient déclenchées par des surinvestissements dans un contexte d'inflation très faible, plutôt qu'avec celles de la seconde moitié du XX^{e} siècle qui, pour l'essentiel, étaient provoquées par les restrictions de la politique monétaire pour réduire les pressions inflationnistes dues à une demande excédentaire.

---

[8] Cela comprend les initiatives de l'OCDE pour parvenir à l'Accord multilatéral sur les investissements (AMI), l'Initiative de libéralisation volontaire et rapide par secteur de l'APEC et le lancement raté d'un nouveau cycle de négociations multilatérales à la troisième Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle.

Comme la libéralisation des échanges favorise la croissance économique en rendant la production plus efficace, elle était un outil plus utile quand le principal problème des économies industrielles était une demande excédentaire; ce n'est pas le cas aujourd'hui alors que le problème est un d'excès de l'offre. De plus, dans la mesure où le mouvement de pendule vers les politiques industrielles, de distribution et de remplacement des importations qui ont caractérisé les années 1960 et 1970 était une réaction aux récessions précédentes liées à l'offre, les vents contraires auxquels se heurte la libéralisation sont plus forts maintenant qu'ils ne l'étaient depuis quelque temps.

En second lieu, l'évolution technologique qui a poussé à la baisse les coûts frictionnels des échanges (y compris les coûts de transport et de communications) a œuvré tranquillement pour stimuler le commerce et les investissements, de façon assez éloignée des changements de politique. Comme il est difficile de bien distinguer et isoler ces effets, il est bien possible que certains des avantages imputés à la politique commerciale proviennent en fait de l'évolution de la technologie. Comme les coûts frictionnels du commerce ont été réduits à des niveaux très faibles, en pourcentage du coût des marchandises et des services échangés (qui explique en bonne mesure l'effet relativement modeste sur les échanges par suite des évènements du 11 septembre, qui ont provoqué une hausse brusque de ces coûts), leur capacité à cumuler les gains imputables à la libéralisation de la politique semble dans une large mesure épuisée. L'évanouissement des gains provenant de cette source peut être interprétée comme le résultat de la perte d'efficacité de la politique commerciale, ce qui affaiblit l'appui dont elle bénéficie. C'est aussi pour cette raison que la politique commerciale peut se révéler plus dure à vendre maintenant qu'auparavant.

Arguments empiriques en faveur d'une libéralisation plus poussée

Il est possible que la première question à laquelle il faille répondre quand on se demande s'il faut pousser plus avant la

libéralisation est de savoir quels sont les gains qu'en retire le commerce. Ces gains commerciaux sont, en effet, l'objectif immédiat de la libéralisation des échanges et on fait l'hypothèse que, s'ils ne présentent pas d'intérêt réel, la libéralisation des échanges n'aura que peu d'effets sur toutes les questions connexes.

En théorie, les gains générés par la libéralisation des échanges se manifestent sous forme d'un bien-être économique accru et on peut les décomposer en fonction de leurs sources dans un cadre général d'équilibre :

(a) Une répartition plus efficace des facteurs de production (main-d'œuvre et capital), tel que le prédit la théorie classique sur le commerce.

(b) Modification des termes des échanges. Pour les pays pris individuellement, les termes des échanges peuvent jouer un rôle important pour déterminer les gains nets découlant de la libéralisation. Les prix mondiaux varient surtout dans les secteurs dans lesquels les barrières commerciales sont abaissées le plus. Les pays qui sont exportateurs nets de produits dont les prix grimpent enregistreront une hausse des termes des échanges, alors que les prix mondiaux de leurs exportations augmenteront par rapport aux coûts de leurs importations. Dans le cas des pays spécialisés dans les secteurs industriels où les prix chutent, ce sera l'inverse.

Dans les modèles classiques et statiques faisant l'hypothèse de marchés parfaitement concurrentiels, ce sont là les sources des gains et des pertes découlant de la libéralisation des échanges. Dans les modèles permettant les flux de capitaux entre les régions, deux autres sources de gains ou de pertes entrent dans le calcul :

(c) Les pertes et les gains de bien-être associés aux flux de capitaux nets, imputables aux variations d'attrait relatif des investissements nationaux par rapport à ceux d'autres parties du monde. L'élimination des restrictions à l'investissement étranger peut détourner les capitaux vers des pays qui avaient auparavant des entraves à l'investissement relativement importantes.

(d) Modifications des rentes provenant des investissements directs étrangers (IDE). Les entraves à la pénétration génèrent des rentes, dont certaines sont portées au compte des détenteurs de capitaux étrangers. Avec la libéralisation, ces rentes sont érodées par la concurrence; les pays qui sont d'importantes sources d'IDE peuvent donc perdre par suite de la libéralisation de pays importateurs de capitaux.

Certains modèles assouplissent l'hypothèse des marchés parfaitement concurrentiels et des rendements constants à l'échelle et permettent des degrés variables de concurrence imparfaite. Ces modèles saisissent deux effets additionnels de la libéralisation des échanges :

(e) Les effets des économies d'échelle dus à des hausses de production imputables à l'expansion du commerce provoquée par la libéralisation des échanges.

(f) Les remboursements des profits excédentaires : Dans des marchés à la concurrence imparfaite, les entreprises exercent un certain pouvoir sur le marché et peuvent ajouter une marge bénéficiaire à leurs coûts, faisant apparaître des profits de type monopolistique dans la comptabilisation de leurs recettes (celles-ci seraient plus élevées en situations de monopole parfait, moins en situation d'oligopole où il y a plusieurs grandes entreprises, et encore moins en cas de concurrence monopolistique dans laquelle un grand nombre d'entreprises exercent un certain pouvoir sur le marché parce que leurs produits sont différenciés). La libéralisation du commerce, en réduisant les marges bénéficiaires observées, génère un bien-être économique additionnel.

De plus en plus, les modèles intègrent également les caractéristiques qui saisissent certains éléments des effets dynamiques de l'expansion du commerce sur l'économie, que l'on estime être l'une des sources de corrélation apparente plus marquée entre le commerce et la croissance que les modèles d'équilibre général classique peuvent valider. Ces effets comprennent :

(g) L'accumulation du capital provenant de la hausse de l'épargne et des investissements imputables aux gains statiques du commerce.

(h) La croissance plus marquée de la productivité : La hausse de la concurrence favorise l'innovation qui, à son tour, génère des gains de productivité ou résulte en une accumulation additionnelle de capitaux.

Enfin, il faut signaler qu'il y a une source de gains provenant du commerce que les modèles d'équilibre ne parviennent pas normalement à saisir, soit les gains dynamiques qui seraient associés à l'utilisation accrue des ressources dans les économies en déséquilibre, dans lesquels les facteurs de production ne sont pas utilisés complètement et dans lesquels il y a une demande potentielle considérable qui n'est pas satisfaite en raison de la faiblesse du rendement économique.[9]

Si l'hypothèse de la diminution possible des rendements imputable à l'ouverture dans des économies déjà passablement ouvertes, comme au sein des pays membres de l'OCDE, laisse entendre que les gains dynamiques imputables au commerce sont inférieurs à ce qu'ils étaient au cours de la période sur laquelle les évaluations ci-dessus reposent, il n'en va pas de même pour les pays en développement qui peuvent accroître de façon très importante leurs échanges et engranger des avantages dynamiques. Dans la mesure où l'essentiel des gains imputables au commerce, à la suite du Cycle de négociations de Doha, proviendront probablement des flux nord-sud de marchandises, les gains dynamiques pourraient être passablement importants.

Étude de l'évaluation empirique des gains découlant d'un nouveau cycle de négociation

Dans cette perspective, il est utile d'étudier les résultats des études empiriques de gains découlant de la libéralisation du commerce multilatéral. La plupart des études sur ce sujet

[9] Par exemple, des dizaines de millions de personnes ont faim tous les jours, non pas parce que l'économie mondiale ne peut pas produire assez de nourriture, mais parce que ces personnes n'ont pas les revenus voulus pour la payer, c'est-à-dire que la demande d'aliments n'est pas, en jargon économique, « efficace. » Dans de telles conditions, les nouveaux échanges commerciaux peuvent avoir un effet de multiplicateur puissant dans toute l'économie.

reposent sur des modèles d'équilibre général. Étant donné les écarts entre la structure des divers modèles utilisés à cette fin, qui sont fonction des efforts des auteurs pour saisir des liens précis plus réalistes au sein des économies nationales et entre elles, les résultats sont rarement comparables de façon directe. Malgré cela, ces études fournissent un point de départ important pour analyser les effets possibles d'une libéralisation accrue du commerce.

Brown, Deardorff et Stern (2001)

Une étude récente de Brown, Deardorff et Stern laisse entendre que les gains grâce à la libéralisation des échanges suite au Cycle de l'Uruguay sont relativement importants.[10] Leurs simulations utilisent le modèle d'équilibre général de la production et du commerce mondial de l'Université de Michigan (20 pays et 18 secteurs), qui se fonde sur la base de données de 1995. Ce modèle adopte la concurrence monopolistique, la différenciation des produits et des rendements accrus à l'échelle dans les secteurs des biens et des services industriels, tout en conservant la concurrence parfaite pour l'agriculture. Afin de modéliser la libéralisation du secteur des services, les auteurs utilisent des évaluations de l'ampleur des entraves au commerce des services dans un pays donné en fonction des écarts entre les marges brutes d'exploitation des entreprises dans le secteur des services et les plus faibles marges brutes d'exploitation trouvées dans le monde, qui sont alors assimilées à la norme en situation de commerce libre.[11]

Cette étude donne un chiffre de gains possibles du bien-être mondial de près de 1,9 billion de dollars US imputables à une

[10] Voir Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff et Robert M. Stern « CGE modelling and analysis of multilateral and regional negotiating options », document de travail n° 468, 2001, Université du Michigan.

[11] Ces évaluations proviennent de Bernard Hoekman, « The Next Round of Services Negotiations : Identifying Priorities and Options » dans *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, vol. 82, p. 31- 47.

libéralisation complète des échanges.[12] De ces gains totaux, près des deux tiers proviennent de la libéralisation du commerce des services, et les gains de la libéralisation allant essentiellement aux pays industrialisés.

Les gains imputables au commerce évalués par ce modèle sont entièrement statiques, puisqu'il n'y a pas d'accumulation de capitaux ou d'augmentation de la productivité. De plus, comme la main-d'œuvre et les capitaux ne se déplacent pas entre les régions, et que les soldes commerciaux sont fixes (c.-à-d. fixés au niveau de 1995), la répartition à l'échelle internationale des gains et des pertes s'explique en totalité par la variation de structure microéconomique de chaque économie provoquée par la libéralisation. Du fait de l'absence de gains dynamiques, les auteurs laissent entendre que leurs résultats devraient être considérés comme limite inférieure de la taille des gains globaux découlant de la libéralisation des échanges.

Banque mondiale (2001)

Une autre étude récente, qui laisse entendre qu'un nouveau cycle de négociations pourrait générer des gains de recettes relativement importants, est celle de la Banque mondiale.[13] Les simulations font appel au modèle LINKAGE (15 pays et 20 secteurs), qui utilise la base de données GTAP de 1997. Ce modèle adopte l'hypothèse de rendements constants à l'échelle et la concurrence parfaite. Il tient compte toutefois des déterminations de prix non concurrentielles en appliquant une

[12] Les gains en recette de cette étude sont exprimés sous forme de variation équivalente (définit comme le montant d'argent qui, s'il était donné aux consommateurs aux prix initiaux, serait équivalent aux gains découlant de la libéralisation). Les résultats sont présentés en prix de 1995, ramenés pour être cohérents aux niveaux de revenu de 2005, en prenant un taux annuel moyen de croissance du revenu total de 2,5 p. 100 entre 1995 et 2005.

[13] Voir Banque mondiale, *Global Economic Prospects 2002: Making Trade Work for the World's Poor,* Washington D.C. La discussion des effets d'une libéralisation accrue du commerce se trouve au chapitre 6 « Envisioning Alternative Futures : Reshaping Global Trade Architecture for Development ».

variable de marge bénéficiaire exogène. De plus, le modèle intègre deux caractéristiques dynamiques : l'accumulation de capitaux et la hausse de productivité imputables aux augmentations du niveau d'ouverture, mesurées par la somme des exportations plus les importations, en pourcentage du PIB. Enfin, le modèle introduit une dimension temporelle puisqu'il progresse par une série d'équilibres liés entre eux, ce qui permet de démontrer la trajectoire temporelle des gains en recettes dans les scénarios alternatifs de libéralisation.

La Banque mondiale met de l'avant deux scénarios, un dans lequel la productivité réagit à l'augmentation du commerce et l'autre dans lequel elle ne réagit pas. La plausibilité de ce dernier scénario dépend d'abord de la plausibilité de la réaction prévue de la productivité face à une plus grande ouverture.[14]

---

[14] Le modèle de la Banque mondiale décompose la croissance de la productivité par secteur en trois éléments, dont un seul est influencé par le niveau d'ouverture. Les hypothèses concernant deux paramètres jouent un rôle prédominant pour les résultats. Le premier paramètre détermine la fraction de la croissance de productivité du secteur influencé par la libéralisation. Dans ces principaux résultats, la Banque mondiale fixe cette proportion à 40 p. 100, un choix qu'elle semble avoir fait en fonction de l'opinion que se faisaient les auteurs de ce qui est raisonnable. Le second paramètre important est le niveau de réaction de la croissance de la productivité à une plus grande ouverture. Dans ces principaux résultats, la Banque mondiale utilise une élasticité de 1,0 pour transmettre l'effet de la plus grande ouverture. L'appui empirique pour une élasticité d'une unité s'appuie sur les relations entre l'ouverture et la croissance évaluées dans Sébastien Dessus, Kiichiro Fukasaku et Raed Safadi, « Multilateral Tariff Liberalisation and the Developing Countries », dans *Mémoire de politique n° 18*, (Paris : Centre de recherches pour le développement international). La méthodologie pour le calcul des gains dynamiques de productivité est décrite à la note de bas de page 21 dans l'étude de la Banque mondiale. Le tableau 6,2 de la page 171 donne l'évaluation des gains avec diverses hypothèses d'élasticité et en fonction de la part de la productivité sectorielle qui est touchée par la libéralisation. Les gains s'étalent entre 355 milliards de dollars US sans stimulant de la productivité et 832 milliards de dollars US en faisant l'hypothèse d'une croissance de la productivité sectorielle de 40 p. 100 imputable à l'ouverture et à une élasticité de 1,0 pour les gains de productivité et qui peut grimper jusqu'à 1,34 billion de dollars US avec des hypothèses respectives de 80 p. 100 et de 1,5 pour ces deux paramètres.

Dans le premier scénario, le revenu total est évalué à 355 milliards de dollars US de plus en 2015 que dans le cas de base; dans le second scénario, le gain est de 832 milliards de dollars US.[15] Il faut signaler que ces gains sont limités à ceux découlant de la libéralisation du commerce des produits industriels et de l'agriculture puisque ceux découlant de la libéralisation dans le secteur de l'agriculture représentent 70 p. 100 du total, à la fois dans les scénarios statiques et dynamiques.

La Banque mondiale donne également une évaluation des gains découlant de la libéralisation du commerce dans les secteurs des services, mais uniquement pour les pays en développement.

Ici, l'étude de la Banque mondiale fait l'hypothèse que la libéralisation du commerce des services élimine en effet trois éléments :

(a) une « pénalité de coût » de 10 p. 100, correspondant à l'inefficience des entreprises qui bénéficient d'une situation de monopole ou protégées de la concurrence extérieure;
(b) une marge bénéficiaire de 10 p. 100 ajoutée aux coûts moyens, qui reflète également la faiblesse de la concurrence intérieure;
(c) une « pénalité commerciale » de 10 p. 100 qui est l'équivalent d'un tarif douanier.

On peut noter à ce titre que la relation de cause à effet peut se produire dans les deux sens : c'est-à-dire, les importations de biens d'équipement ou de services au producteur peuvent accroître la productivité; dans l'autre sens, les hausses de productivité dues à des politiques intérieures (p. ex. amélioration de l'éducation, investissements gouvernementaux en infrastructure économique) qui créent des surplus exportables peuvent aboutir à des exportations plus élevées fournissant les moyens de financer les importations. Quand un pays dispose de stratégies efficaces, la hausse de la productivité va de pair avec une plus grande ouverture et les relations de cause à effet peuvent être difficiles à délimiter.

[15] Ces gains sont mesurés en termes de variation équivalente, aux prix de 1997, ramenés à la taille du revenu total de 2015.

En faisant l'hypothèse de réformes qui éliminent ces trois « pénalités » de façon simultanée, les revenus des pays en développement augmentent d'environ 884 milliards de dollars US (en termes de niveaux de revenu en 2015). Quand on ajoute cette hausse possible de recettes aux gains totaux découlant de la libéralisation du commerce des marchandises et de l'agriculture, conformément au scénario dynamique, cela fait grimper les gains totaux d'une libéralisation complète en 2015 à 1,7 billions de dollars US, sans même tenir compte des gains imputables à la libéralisation du commerce des services dans les pays industrialisés.

La dernière caractéristique digne de mention des simulations de la Banque mondiale est l'intégration de l'élément temps en cherchant la solution au modèle de façon séquentielle à partir d'un ensemble de données postérieures au Cycle de négociations de l'Uruguay à compter de 2005 et jusqu'en 2015. Dans son scénario de libéralisation complète, la Banque mondiale réduit la protection de un sixième chaque année entre 2005 et 2010, l'ajustement à ces réductions prenant fin au cours de la période s'étalant entre 2011 et 2015. Il est alors possible d'évaluer la hausse des revenus totaux au cours de chaque année. En procédant à l'addition de ceux-ci en termes de valeur actuelle, ramenés en 2005 (en utilisant un taux d'escompte réel de 1,5 p. 100), les revenus additionnels du premier scénario atteignent 1,5 billion de dollars US pour les pays en développement seulement, et 2,8 billions de dollars US globalement.

Dee et Hanslow (2000)

Alors que les études ci-dessus fournissent des repères pour des évaluations relativement élevées des gains découlant d'une libéralisation plus poussée, Dee et Hanslow estiment que l'ensemble du monde n'enregistrera des recettes additionnelles que d'environ 260 milliards de dollars US par année à la suite

de l'élimination de toutes les entraves au commerce toujours présentent après le Cycle de négociations de l'Uruguay[16].

Ces chercheurs se servent du modèle d'équilibre général FTAP, qui utilise la base de données GTAP de 1995, en y apportant des mises à jour pour tenir compte de l'élimination de certaines entraves au commerce dans le cadre du Cycle de l'Uruguay. Le modèle introduit des flux d'investissement direct étranger (IDE) bilatéraux et d'accumulation des capitaux, ce qui ajoute certains effets dynamiques aux résultats. Une des caractéristiques de la façon dont les flux de capitaux sont modélisés est que ces capitaux circulent plus facilement entre les économies au sein d'un secteur donné qu'entre les différents secteurs dans une même économie. Une seconde caractéristique de cette étude est qu'elle fait appel à un ensemble nouvellement élaboré d'évaluations des entraves au commerce des services[17], et qu'elle fait la distinction entre les entraves à l'entrée sur le marché des services au moyen d'IDE par opposition aux entraves qui touchent les autres modes de prestation de services. Cette dernière caractéristique permet à cette étude empirique d'illustrer certaines caractéristiques de la libéralisation suggérées par la théorie, à savoir que : a) la libéralisation de certains modes de prestation de services mais pas des autres crée des distorsions qui peuvent en vérité nuire aux recettes réelles; et b) certains pays qui investissent dans les secteurs des services à l'étranger perdent des rentes quand ces pays étrangers libéralisent leurs secteurs des services.

Sur les 260 milliards de dollars US de gains prévus par le modèle de Dee et Hanslow, environ 50 milliards de dollars US proviennent de la libéralisation du commerce agricole et 80 milliards de dollars US de la libéralisation de celui des

---

[16] Voir Philippa Dee et Kevin Hanslow, « Multilateral Liberalisation of Services Trade », Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra, 2000.

[17] Ces évaluations reposent sur les résultats d'études sur les services bancaires et de télécommunications. Dans leur modèle, Dee et Hanslow traitent les entraves au commerce comme une marge brute ajoutée aux coûts pour obtenir le prix. La libéralisation fait donc disparaître les rentes.

produits transformés. Comme dans les études de la Banque mondiale et de Brown, Dierdorff et Stern, les gains les plus importants proviennent de la libéralisation du commerce des services. Toutefois, Dee et Hanslow situent ces gains additionnels à un niveau relativement modeste de 130 milliards de dollars US.

Hertel (2000)

Thomas Hertel a utilisé le modèle standard GTAP, en utilisant l'ensemble de données de 1995, regroupé en 19 régions et en 22 secteurs, et ramené au niveau des revenus de 2005 pour modéliser la libéralisation des échanges après le Cycle de négociations de l'Uruguay.[18] Ce modèle a une structure classique, et émet l'hypothèse de rendements constants à l'échelle et d'une concurrence parfaite.

Une des caractéristiques intéressantes des simulations mentionnée ici est que les élasticités classiques du commerce du GTAP ont été doublées, en partie parce que les simulations chronologiques suivent mieux les faits réels avec des élasticités élevées et, en partie, parce que la perspective à plus long terme retenue dans ce scénario (dix ans et plus au lieu des trois à cinq ans habituels sur lesquels reposent les élasticités à moyen terme).[19] Hertel signale que le doublement des élasticités produit le doublement de la taille des gains.

Une seconde caractéristique digne de mention des évaluations de Hertel est que les entraves au commerce des services sont modélisées de façon sensiblement différentes que dans le modèle de Dee et Hanslow. Hertel modélise les protections comme des coûts plus élevés pour les entreprises étrangères qui veulent pénétrer le marché intérieur. La libéralisation est alors modélisée comme une évolution qui

---

[18] Voir Thomas Hertel, « Potential Gains from Reducing Trade Barriers in Manufacturing, Services and Agriculture », 24th Annual Economic Policy Conference, Federal Reserve Bank of St. Louis, les 21 et 22 octobre 1999.

[19] Voir Thomas Hertel, *op. cit.*, p. 82, note de bas 7 et également discussions à la page 90.

réduit le coût des importations d'un montant équivalent. Comme le signalent Dee et Hanslow, cette approche à la modélisation de la protection tend à donner des mesures plus importantes des gains en bien-être économique que la modélisation de la protection qui permet aux entreprises intérieures d'obtenir des rentes. En même temps, Hertel n'applique cette approche qu'aux secteurs de la construction, des services aux entreprises et des services financiers.

Hertel estime que les gains seraient de 350 milliards de dollars US, imputables essentiellement à la libéralisation des secteurs de l'agriculture (164 milliards de dollars US), du secteur manufacturier (130 milliards de dollars US) et des services (55 milliards de dollars US), dans cet ordre.

Francois (2001)

Joseph Francois utilise le modèle GTAP (agrégé à 9 pays et à 19 secteurs) pour examiner les répercussions d'un nouveau cycle de négociations.[20] Le modèle utilise l'ensemble de données GTAP de 1995 mis à jour pour tenir compte des niveaux de protection à la suite du Cycle de l'Uruguay. Il permet l'accumulation des capitaux, les économies d'échelle et la concurrence imparfaite. Les entraves au commerce des services sont modélisés sous forme de coûts plus élevés pour l'entreprise qui exporte.

L'étude tient compte explicitement des questions suivantes :

(a) Le fait que les tarifs douaniers consolidés qui font l'objet de négociations sont sensiblement plus importants que les tarifs douaniers appliqués dans de nombreux pays en développement (ce qui peut aboutir à une surévaluation des répercussions dans le cadre de scénarios de libéralisation partielle).

[20] Voir Joseph Francois, *The Next WTO Round: North-South stakes in new market access negotiations*, Adelaide, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide and Tinbergen Institute, Pays-Bas, 2001.

(b) Les questions de structure du marché : les gains obtenus en régime de libéralisation sont plus faibles quand les entreprises ont accru leur pouvoir sur le marché.

Les résultats de Francois (présentés en dollars US de 1995 ramenés aux niveaux de revenu de 1995), laissent entendre que les gains globaux de recettes se situent entre 175 et 385 milliards de dollars US, par année, pour une réduction de la protection de 50 p. 100, une répartition plus ou moins égale entre les pays industrialisés et en développement, environ les deux tiers des gains provenant alors des réductions aux tarifs douaniers appliqués aux produits industriels.

Comparer les résultats

En résumé, on peut se reporter à un certain nombre d'études qui prédisent que la libéralisation des échanges après le Cycle de l'Uruguay amènera une augmentation des recettes totales réelles[21]. Il y a toutefois des problèmes manifestes quand il

[21] En plus des cinq études présentées ci-dessus, plusieurs autres études prédisent des gains d'une ampleur comparable si la libéralisation des échanges est poussée plus loin. Par exemple, une étude commanditée par le Department of Foreign Affairs and Trade d'Australie en 1999 suggère que l'élimination complète des entraves au commerce générerait des gains de recettes totalisant 750 milliards de dollars US, un tiers provenant de la libéralisation du commerce des marchandises et des produits agricoles et les deux tiers de la libéralisation du commerce des services. Voir Department of Foreign Affairs and Trade, *Global Trade Reform : Maintaining Momentum*, Commonwealth of Australia, 1999, disponible en ligne à http://www.dfat.gov.au. Nigel Nagarajan (1999) obtient quant à lui un chiffre de 400 milliards $US avec les gains générés par la facilitation des échanges et la réduction généralisée des tarifs douaniers, plus une somme additionnelle de 85 milliards $US du fait d'un accord sur la concurrence. Nigel Nagarajan, « The Millennium Round: An Economic Appraisal », document économique n° 139, Commission européenne, Direction générale des affaires économiques et financières, novembre 1999. Enfin, une étude de l'OCDE qui examine la libéralisation du commerce des produits industriels et agricoles ne signale que des résultats très faibles dans le cas de simulations ne tenant pas compte de l'amélioration de la productivité imputable à l'ouverture (82 milliards de dollars US en prix de 1995, équivalent à 0,2 p. 100 des revenus de 2010), mais des gains passablement importants, de 1,2 billion de dollars US, équivalent à 3,1 p. 100 des recettes totales en 2010.

s'agit d'interpréter ces travaux en raison des différences entre les modèles, entre les agrégations de données et entre les ensembles de données utilisés pour produire les simulations (y compris des différences importantes des mesures de la protection réelle dans le secteur des services), ainsi que des différences dans la taille de l'économie mondiale à laquelle sont calibrés les résultats. S'il n'est pas possible de concilier de façon détaillée l'ensemble de ces résultats, en apportant quelques ajustements de base, même simplistes, aux résultats donnés, on dispose alors de chiffres qui sont plus facilement comparables.

Le tableau 1 ci-dessous résume les principaux résultats obtenus par Brown, Dierdorff et Stern (BDS), la Banque mondiale (BM), Hertel, Dee-Hanslow (DH) et Francois pour la libéralisation du commerce des produits industriel, des produits agricoles et des services pris séparément (nous donnons la décomposition obtenue par ces études pour les gains imputables à la libéralisation du commerce des services, pour les pays industrialisés et en développement). Nous mettons l'accent sur les scénario de libéralisation complète quand ceux-ci sont disponibles (il n'y a que l'étude de Francois à ne pas fournir de simulation pour une libéralisation complète) et nous ignorons les autres éléments de cette étude, c'est-à-dire les interactions entre les libéralisations dans les divers secteurs, qui ont tendance à se répercuter dans une certaine mesure sur les totaux, et les effets additionnels comme les gains possibles découlant de la facilitation des échanges et de la politique de concurrence, que Francois étudie.

---

quand on introduit les effets dynamiques de la productivité. Voir Sébastien Dessus, Kiichiro Fukasakuet Raed Safadi, « Multilateral Tariff Liberalisation and the Developing Countries », *Document de politique n° 18*, Paris, Centre de recherches pour le développement international). Cette dernière étude emprunte le modèle de simulation de la politique commerciale de l'OCDE, une version modifiée du modèle LINKAGE qui a donné les résultats de la Banque mondiale mentionnés précédemment. Le modèle de l'OCDE utilise l'ensemble des données du GTAP de 1995.

Tableau 1 : Sélection d'évaluations empiriques des gains de recettes découlant d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales

	BDS	BM	Hertel	DH	François	
Niveau de revenu en :	2005	2015	2005	1995	1995	
Année de référence pour les prix :	1995	1997	1995	1995	1995	
					A	B
Produits	633	245	130	80	117	190
Agricoles	32	587	164	50	21	27
Services (total)	1 224		55	133	42	63
- Pays industrialisés	988		40	-2	23	28
- Pays en dévelop.	236	884	15	135	19	35
Total	1 889	1 716	349	263	180	279

Nota : (1) Les totaux sont calculés pour les éléments individuels et varient sensiblement par rapport aux totaux figurant dans les études, qui tiennent compte des effets d'interaction. (2) Les résultats de la Banque mondiale proviennent du scénario dans lequel la productivité réagit à une plus grande ouverture; la Banque mondiale n'a pas calculé les gains découlant de la libéralisation du commerce des services dans les pays industrialisés. (3) Les chiffres de Dee-Hanslow concernant les gains découlant de la libéralisation du commerce des produits agricoles et des biens industriels proviennent de ce texte. Ces résultats sont présentés en tableaux et combinés pour atteindre un total de 133 $ US, soit légèrement moins que les chiffres arrondis mentionnés dans le texte et figurant dans le tableau ci-dessus. (4) Pour l'étude de Francois, la colonne A concerne le scénario basé sur les structures de marché oligopolistique, avec une réduction de 50 p. 100 des taux appliqués. La colonne B concerne le scénario avec concurrence monopolistique et une réduction de 50 p. 100 des taux appliqués. Les chiffres pour la libéralisation du commerce des services dans les pays industrialisés dans le scénario de Francois sont la somme obtenue pour les États-Unis, l'Union européenne et le Japon. Le « reste du monde » est fondu avec le total des pays en développement. C'est pourquoi la ventilation apparaissant ici surestime dans une certaine mesure les gains pour les pays en développement découlant de la libéralisation du commerce des services étant donné que les taux de certains pays industrialisés plus petits sont combinés avec ces chiffres.

D'après l'information donnée dans les études, nous ramenons les résultats aux prix et aux niveaux de revenu de 1995. Ces données sont présentées au tableau 2. Cela permet un

Tableau 1 : Sélection d'évaluations empiriques des gains de recettes découlant d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales

	BDS	BM	Hertel	DH	François	
Niveau de revenu en :	2005	2015	2005	1995	1995	
Année de référence pour les prix :	1995	1997	1995	1995	1995	
					A	B
Produits	633	245	130	80	117	190
Agricoles	32	587	164	50	21	27
Services (total)	1 224		55	133	42	63
- Pays industrialisés	988		40	-2	23	28
- Pays en dévelop.	236	884	15	135	19	35
Total	1 889	1 716	349	263	180	279

Nota : (1) Les totaux sont calculés pour les éléments individuels et varient sensiblement par rapport aux totaux figurant dans les études, qui tiennent compte des effets d'interaction. (2) Les résultats de la Banque mondiale proviennent du scénario dans lequel la productivité réagit à une plus grande ouverture; la Banque mondiale n'a pas calculé les gains découlant de la libéralisation du commerce des services dans les pays industrialisés. (3) Les chiffres de Dee-Hanslow concernant les gains découlant de la libéralisation du commerce des produits agricoles et des biens industriels proviennent de ce texte. Ces résultats sont présentés en tableaux et combinés pour atteindre un total de 133 $ US, soit légèrement moins que les chiffres arrondis mentionnés dans le texte et figurant dans le tableau ci-dessus. (4) Pour l'étude de Francois, la colonne A concerne le scénario basé sur les structures de marché oligopolistique, avec une réduction de 50 p. 100 des taux appliqués. La colonne B concerne le scénario avec concurrence monopolistique et une réduction de 50 p. 100 des taux appliqués. Les chiffres pour la libéralisation du commerce des services dans les pays industrialisés dans le scénario de Francois sont la somme obtenue pour les États-Unis, l'Union européenne et le Japon. Le « reste du monde » est fondu avec le total des pays en développement. C'est pourquoi la ventilation apparaissant ici surestime dans une certaine mesure les gains pour les pays en développement découlant de la libéralisation du commerce des services étant donné que les taux de certains pays industrialisés plus petits sont combinés avec ces chiffres.

D'après l'information donnée dans les études, nous ramenons les résultats aux prix et aux niveaux de revenu de 1995. Ces données sont présentées au tableau 2. Cela permet un

calcul des résultats moyens de la libéralisation des échanges au sein de chacun des secteurs. Deux moyennes sont données : la moyenne simple des calculs de la libéralisation des échanges dans chacun des secteurs par les cinq études et un ensemble correspondant de moyennes éliminant les résultats les plus élevés et les plus faibles pour chaque secteur.

Tableau 2 : Résultats normalisés ramenés aux niveaux des prix et des revenus de 1995, et moyennes

	BDS	BN	Her	DH	Fra	**Moy.**	% du PIB	**Min./ max. exclus**	% du PIB
Produits	495	122	88	80	307	**218**	0,8 %	**172**	0,6 %
Agricoles	25	292	111	50	48	**105**	0,4 %	**70**	0,2 %
Services	956		37	133	105	**377**	1,3 %	**163**	0,6 %
- Indust.	772		27	-2	51	**212**		**39**	
- En dév.	184	439	10	135	54	**164**		**124**	
Total	1 476	853	237	263	459	**700**		**405**	
% du PIB	5,2 %	3,0 %	0,8 %	0,9 %	1,6 %	**2,5 %**		**1,4 %**	

Source : Calculs des auteurs. Nota : (1) Les évaluations de BDS sont ramenées aux niveaux de 1995 à partir de la croissance moyenne des recettes annuelles de 2,5 p. 100 donnée dans l'étude (p. 6). Les chiffres de la Banque mondiale sont ramenés aux niveaux de 1997 à partir des facteurs de correction fournis gracieusement par Dominique van der Mensbrugghe de la Banque mondiale. Ils sont ensuite ramenés aux niveaux des revenus et des prix de 1995 pour la croissance globale entre 1995 et 1997 et en utilisant la croissance des prix aux États-Unis au cours de la même période. Les chiffres de Hertel sont ramenés aux niveaux de 1995 à partir de l'information fournie dans Dee et Hanslow (voir note de bas de page 3, p. 17) concernant la conciliation des résultats de DH avec ceux de Hertel pour les produits industriels. Dans le cas de l'étude de Francois, nous prenons la moyenne des deux scénarios et doublons les chiffres pour obtenir à peu près un scénario de libéralisation complète. Comme le modèle CGE a tendance à se comporter de façon passablement linéaire, ces chiffres ne sont probablement pas trop éloignés des résultats obtenus pour une libéralisation complète avec ce modèle, mais il faut cependant les considérer comme indicatifs.

calcul des résultats moyens de la libéralisation des échanges au sein de chacun des secteurs. Deux moyennes sont données : la moyenne simple des calculs de la libéralisation des échanges dans chacun des secteurs par les cinq études et un ensemble correspondant de moyennes éliminant les résultats les plus élevés et les plus faibles pour chaque secteur.

Tableau 2 : Résultats normalisés ramenés aux niveaux des prix et des revenus de 1995, et moyennes

	BDS	BN	Her	DH	Fra	Moy.	% du PIB	Min./ max. exclus	% du PIB
Produits	495	122	88	80	307	**218**	0,8 %	**172**	0,6 %
Agricoles	25	292	111	50	48	**105**	0,4 %	**70**	0,2 %
Services	956		37	133	105	**377**	1,3 %	**163**	0,6 %
- Indust.	772		27	-2	51	**212**		**39**	
- En dév.	184	439	10	135	54	**164**		**124**	
Total	1 476	853	237	263	459	**700**		**405**	
% du PIB	5,2 %	3,0 %	0,8 %	0,9 %	1,6 %	**2,5 %**		**1,4 %**	

Source : Calculs des auteurs. Nota : (1) Les évaluations de BDS sont ramenées aux niveaux de 1995 à partir de la croissance moyenne des recettes annuelles de 2,5 p. 100 donnée dans l'étude (p. 6). Les chiffres de la Banque mondiale sont ramenés aux niveaux de 1997 à partir des facteurs de correction fournis gracieusement par Dominique van der Mensbrugghe de la Banque mondiale. Ils sont ensuite ramenés aux niveaux des revenus et des prix de 1995 pour la croissance globale entre 1995 et 1997 et en utilisant la croissance des prix aux États-Unis au cours de la même période. Les chiffres de Hertel sont ramenés aux niveaux de 1995 à partir de l'information fournie dans Dee et Hanslow (voir note de bas de page 3, p. 17) concernant la conciliation des résultats de DH avec ceux de Hertel pour les produits industriels. Dans le cas de l'étude de Francois, nous prenons la moyenne des deux scénarios et doublons les chiffres pour obtenir à peu près un scénario de libéralisation complète. Comme le modèle CGE a tendance à se comporter de façon passablement linéaire, ces chiffres ne sont probablement pas trop éloignés des résultats obtenus pour une libéralisation complète avec ce modèle, mais il faut cependant les considérer comme indicatifs.

La taille globale des gains qu'il reste à enregistrer du commerce (il s'agit dans tous les cas en théorie de scénarios de libéralisation à 100 p. 100) est assez modeste. Mesurée en dollars de 1995 et ramenée aux niveaux de revenu totaux de 1995, une libéralisation complète des échanges ne générerait que 700 milliards de dollars US de revenus additionnels (correspondant à 2,5 p. 100 du PIB mondial) si on retient la moyenne simple des gains de chaque secteur de ces cinq modèles. Si on exclut les évaluations minimales et maximales de chaque secteur, le gain moyen tombe à un peu plus de 400 milliards de dollars US, correspondant alors à 1,4 p. 100 du PIB mondial (la différence s'explique dans une large mesure par l'exclusion de gains remarquablement élevés de la libéralisation des services dans les pays industrialisés dans la simulation de Brown, Dierdorff et Stern).

En replaçant tout cela dans le contexte de l'économie mondiale de 2002 (estimée par le FMI à environ 31,9 billions de dollars US), les gains qu'il reste à enregistrer éventuellement d'une libéralisation complète des échanges atteindraient environs 790 milliards de dollars US en retenant la moyenne la plus élevée et un peu plus que 450 milliards de dollars US en retenant la moyenne la plus conservatrice qui exclut les évaluations extrêmes. L'ampleur de la libéralisation des échanges découlant du Cycle de négociations de Doha ne représentera qu'une fraction de ce montant.

Évaluation des résultats

Dans quelle mesure ces évaluations sont réalistes et quelles sont leurs répercussions pour la défense d'une libéralisation plus poussée du commerce?

Tout d'abord, en ce qui concerne le commerce des marchandises, un ensemble de questions concerne le niveau des tarifs douaniers après le Cycle de négociations de l'Uruguay. Au cours des huit cycles de négociations commerciales précédents, les tarifs douaniers moyens ont été réduits d'environ

40 p. 100 à moins de 4 p. 100.[22] La Banque mondiale estime que le tarif douanier moyen dans les pays à revenu élevé imposé aux importations provenant des autres pays à revenu élevé n'est que de 0,8 p. 100 et de 3,4 p. 100 dans le cas des importations provenant des pays à faible revenu.[23] Ces chiffres faibles correspondent à la moyenne obtenue à partir d'un nombre très élevé de numéros tarifaires. Dans la vaste majorité des cas, les tarifs s'étalent entre des montants très faibles et négligeables. Il n'y a qu'un nombre relativement petit d'articles qui sont frappés de tarifs intermédiaires, c'est-à-dire qu'ils ne sont ni négligeables ni excessifs (la vaste majorité de ceux-ci se retrouvent maintenant sur les tarifs douaniers de pays en développement). Un petit nombre d'articles fait l'objet de tarifs douaniers très élevés, y compris ceux qui font l'objet de tarifs intermédiaires dans les limites de quota, mais de tarifs prohibitifs au-delà de ces limites, le plus souvent pour des produits agricoles. Réduire des tarifs douaniers déjà négligeables n'a probablement que très peu d'effets sur le comportement des entreprises engagés dans le commerce. De la même façon, réduire des tarifs douaniers prohibitifs d'un tiers, par exemple, peut continuer à en faire des tarifs prohibitifs et ne provoquer aucune réaction positive des flux commerciaux. L'essentiel des gains générés par le commerce à la suite des résultats d'un nouveau cycle de négociation, provenant de modifications aux tarifs douaniers, doit donc venir du nombre relativement faible d'articles frappés de tarifs intermédiaires ou de quotas avec tarif douanier régulier ou accru au-delà d'un seuil. On peut donc conclure que, pour obtenir des répercussions importantes en termes quantitatifs, le Cycle de négociations de Doha devra aboutir à des réductions importantes et complètes des protections réellement en place.

---

[22] Ce sont là des chiffres représentatifs, tels que les cite la Commission européenne. Voir la Commission européenne, « A new round for harnessed, equitable globalisation », Bruxelles, Commission européenne, octobre 2001, p. 4.

[23] Source : Voir Banque mondiale, *Global Economic Prospects 2001* Washington D.C., Banque mondiale, 2001.

En second lieu, la notion voulant que tous les gains importants à enregistrer proviendraient de la libéralisation du commerce des produits agricoles n'est pas étayée par les études mentionnées ci-dessus.

En troisième lieu, les réductions des tarifs douaniers convenues dans le cadre de l'OMC touchent les taux consolidés. Dans la mesure où un grand nombre de pays en développement qui ont des tarifs douaniers élevés se situent bien en dessous de leurs taux consolidés, les réductions de ces taux n'ont pas non plus d'effets sur le comportement.[24] C'est ainsi que l'Inde, qui se présente au cycle actuel de négociation avec l'un des tarifs douaniers les plus élevés, a consolidé 67 p. 100 de sa gamme de tarifs dans les engagements pris dans le cadre du Cycle de l'Uruguay, y compris l'ensemble de ses produits agricoles et 62 p. 100 des tarifs qu'elle impose sur les produits industriels. Le plafond des tarifs concernés par le quota, qui est de 40 p. 100 *ad valorem* pour les produits finis et de 25 p. 100 pour les produits intermédiaires, la machinerie et l'équipement, doit être éliminé d'ici 2005. Toutefois, l'Inde a déjà pour l'exercice 1995-1996 réduit de façon unilatérale les tarifs douaniers qu'elle applique d'une moyenne pondérée de 87 p. 100 au cours de l'exercice 1990-1991, première année de ses réformes structurelles, à 25 p. 100 au cours de l'exercice 1995-1996. En même temps, le taux maximal de droit a baissé de 355 p. 100 au cours de l'exercice 1990-1991 à seulement 50 p. 100 en 1995-1996.[25] Comme on peut le voir, la libéralisation unilatérale des

---

[24] Joseph Francois a signalé que les études empiriques antérieures ont parfois surévalué les répercussions de la libéralisation en ne tenant pas compte de ce qu'il appelle le « dépassement des tarifs douaniers », c'est-à-dire, le fait que les taux consolidés sont souvent nettement supérieurs aux taux appliqués et que les réductions de ces tarifs (ou l'introduction de tarifs consolidés à des niveaux bien supérieurs à ceux en vigueur) n'a pas de répercussions sur les flux commerciaux. Voir Joseph François, *The Next WTO Round: North-South stakes in new market access negotiations*, Adelaide, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide and Tinbergen Institute, Pays-Bas, 2001.

[25] Voir Rajesh Chadha, Drusilla K. Brown, AlanV. Deardorff et Robert M. Stern, « Computational Analysis of the Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations », document de travail

échanges par l'Inde est allée beaucoup plus rapidement et de façon beaucoup plus profonde que les engagements qu'elle avait pris dans le cadre de l'OMC. Cela signifie qu'une libéralisation accrue au cours du nouveau cycle, d'environ 50 p. 100, serait indispensable, simplement pour geler les tarifs douaniers actuels relativement faibles, et il faudrait encore une libéralisation plus poussée pour réduire encore davantage les tarifs en vigueur.[26] Cela suppose manifestement des réductions particulièrement importantes des tarifs consolidés dans les pays en développement afin que ces réductions limitent réellement le montant des tarifs douaniers en vigueur.

Quatrièmement, la gamme des évaluations des gains retirées de la libéralisation du secteur des services est trop vaste pour

---

2001-2007, Tufts University, 2001. Cette étude constate un gain du bien-être économique retiré par l'Inde à la suite du Cycle de négociations de l'Uruguay de 1,1 p. 100 de son PIB prévu pour 2005. La question intéressante, étant donné le rythme de libéralisation unilatérale de l'Inde, est de savoir si ces gains peuvent être à juste titre attribués au règlement négocié. Un domaine précis dans lequel l'entente découlant du Cycle de l'Uruguay semble avoir manifestement permis d'accélérer l'élimination des restrictions sur les quantités que l'Inde conservait au titre de ses préoccupations en matière de balance des paiements. Peu après la création de l'OMC, une contestation dirigée par les États-Unis contre ces restrictions de quantité a été présentée au Comité de la balance des paiements de l'OMC et par la suite à l'Organisme de règlement des différends. Dans un rapport de l'organisme de l'OMC, adopté par l'Organisme de règlement des différends le 22 septembre 1999, il a été décidé que les restrictions sur les quantités de l'Inde violaient ses engagements. À la suite du rapport, l'Inde a entamé des consultations et a convenu d'éliminer progressivement ses restrictions plus tôt que prévu. Voir le rapport de l'organisme d'appel de l'OMC *Quantitative Restrictions on Imports of Agricultural, Textile and Industrial Products*, AB-1999-3, WT/DS90/AB/R (99-1329).

[26] L'introduction de taux consolidés équivalents ou supérieurs aux taux appliqués fournit un avantage modeste : ceci augmente la certitude en ce qui concerne la future gamme des tarifs appliqués, rendent plus difficile pour les pays le recours à des augmentations de tarifs dans le but de protéger certaines industries qui ont à faire face à une forte compétition externe. La réduction de l'incertitude est généralement bonne pour la planification des entreprises; il pourrait donc y avoir un avantage non relié aux prix associé à une telle consolidation.

permettre de tirer des conclusions significatives de ces résultats encore trop hâtifs (p. ex. comme indiqué au tableau 2 ci-dessus, l'exclusion des minima et des maxima modifie de façon très importante les moyennes). Comme les instruments réels de la protection du secteur des services ne sont pas modélisés, les résultats dépendent dans une large mesure des niveaux inférés de protection pour les divers secteurs des services dans les diverses économies, et de questions encore non résolues sur la façon de modéliser la protection. En résumé, c'est le domaine dans lequel les évaluations sont les moins solides, où les résultats sont le plus fonction des hypothèses, et dans lesquels ces hypothèses sont le moins validées en termes empiriques.

Cinquièmement, le fait que la plupart des modèles étudiés ici intègrent une caractéristique ou l'autre pour enregistrer les gains additionnels du commerce qu'implique la théorie, que les modèles de concurrence classique, statique et parfaite n'enregistrent pas, ou de mieux reproduire la croissance chronologique du commerce (p. ex. doublement des élasticités classiques du commerce comme certains chercheurs l'ont fait), on ne sait pas précisément dans quelle mesure il est défendable de prétendre qu'il reste malgré cela des gains très importants à cerner.[27]

---

[27] C'est particulièrement le cas si la pondération de l'argument voulant qu'une grande partie reste non comptabilisée est justifiée par la productivité totale des facteurs (PTF). La PTF n'est pas en soi une variable qu'il est possible de mesurer directement mais la partie restante inexpliquée après avoir quantifié les apports connus à la croissance. De plus, elle est obtenue au moyen d'un modèle et d'hypothèses économiques particulières qui sous-tendent la comptabilisation de la croissance. Par exemple, pour certains pays, c'est le choix de l'auteur du modèle de le limiter à des rendements constants à l'échelle et d'obtenir des apports importants de la PTF à la croissance ou, en éliminant la contrainte de rendements constants, de permettre au modèle d'imputer la croissance à la hausse des rendements. S'il est peut-être raisonnable dans ce contexte d'intégrer une croissance exogène de la productivité, dans le cas des modèles faisant l'hypothèse de rendements constants, procéder de la même façon dans les modèles qui intègrent des rendements croissants et l'accumulation des capitaux pourrait fort bien constituer une double comptabilisation.

Sixièmement, les résultats du Cycle de négociations de l'Uruguay présentent un certain intérêt pour calibrer nos attentes de ce qu'il est réaliste d'attendre des cycles de négociations de Doha. Plusieurs études récentes arrivent à des évaluations comparativement faibles des gains en termes de bien-être économique de ce cycle de négociations. L'étude de Chadha *et al.* situe ces gains à 160 milliards de dollars US en 2005, pour une expansion du commerce de 148 milliards de dollars US, soit environ 2 p. 100 des échanges mondiaux.[28] L'étude de Brown, Dierdorff et Stern, mentionnée précédemment, estime les gains à la moitié de ce montant, soit à environ seulement 75 milliards de dollars US par an. Quand on tient compte des échelles, il se révèle bien inférieur au montant qu'il aurait été possible d'atteindre à la suite du Cycle de négociations de Doha en faisant l'hypothèse d'une réduction d'un tiers des protections. En d'autres termes, les études sur la libéralisation des échanges après le Cycle de l'Uruguay ont tendance à projeter des expansions du commerce et du PIB beaucoup plus importantes, du fait d'un nouveau cycle de négociations, que les résultats réels imputables au Cycle de l'Uruguay. Comme la libéralisation devient de plus en plus difficile à chaque cycle de négociations, on peut en déduire qu'il faut faire preuve de prudence quand on cherche à préciser le niveau d'attente qui serait réaliste.

Enfin, on est loin d'un consensus sur la répartition des gains entre les secteurs ou entre les diverses parties à une telle

[28] Voir Rajesh Chadha, Drusilla K. Brown, AlanV. Deardorff et Robert M. Stern, « Computational Analysis of the Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations », document de travail 2001-2007, Tufts University 2001. Nota : Les résultats de Chadha *et al.* concernant l'ampleur de l'expansion du commerce semblent globalement se situer au même niveau que dans une évaluation récente des gains de PIB découlant du Cycle de négociations de l'Uruguay faite par le U.S. Council of Economic Advisors. Les gains découlant de ce cycle de négociations ont été évalués à entre 0,4 et 0,6 p. 100 du PIB, bien en dessous des 0,9 à 1,7 p. 100 du PIB plusieurs années auparavant. Voir « America's Interest in the World Trade Organization: An Economic Assessment » du Council of Economic Advisor, 1999, Washington D.C. : The President's Council of Economic Advisors.

entente. Une comparaison de la répartition des gains est rendue difficile par les écarts dans les modalités d'agrégation des pays dans les modèles à l'étude, ainsi que dans les variations des caractéristiques du modèle dont certaines (p. ex. l'incorporation de l'investissement direct étranger) peuvent avoir des répercussions très importantes sur les résultats nets, comme on le voit avec l'étude de Dee-Hanslow et d'autres études qui tiennent compte de tels effets. Parallèlement, ces résultats soulignent le risque que certaines parties soient perdantes avec certains scénarios. Par conséquent, les chercheurs oeuvrant dans ce domaine semblent généralement convenir qu'il est important que la libéralisation aille de l'avant sur un large front pour réduire les risques que certaines parties aient à en souffrir.

Les répercussions pour la défense du Cycle de négociations de Doha

Il est évident que les chiffres donnés dans ces études ne règlent pas le problème de l'ampleur des gains qu'il reste à obtenir du commerce. Néanmoins, peut-on conclure, d'après ce qui précède, que les gains commerciaux plaident en faveur de l'engagement de ressources pour négocier et mettre en œuvre un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales?

Plusieurs arguments militent en faveur de cette solution.

Tout d'abord, même si les gains retirés d'un cycle de négociations, mesurable au moyen des modèles d'équilibre général, se situent au bas de la fourchette (c.-à-d. à environ 0,3 p. 100 du PIB mondial au milieu de la prochaine décennie en faisant l'hypothèse d'une réduction de protection d'un tiers), qui signifierait que même si les gains ne dépassent pas les évaluations du Cycle de négociations de l'Uruguay, on peut cependant s'attendre globalement à certains gains nets à la marge.

Ensuite, il faut un nouveau cycle pour élargir la base des négociations afin de permettre de façon réaliste des progrès dans les domaines de l'agriculture et des services, qui, pris individuellement, ne peuvent pas offrir suffisamment de possibilités de compensation pour donner des résultats

importants par eux-mêmes. De la même façon, il faut un cycle de négociations plus large pour améliorer les possibilités que tous en retirent des avantages.

En troisième lieu, quand on les situe dans un cadre coûts-avantages, les avantages nets d'un cycle de négociations doivent être évalués en fonction des flux de revenus plus élevés, moins les investissements nécessaires pour les générer. Quand on tient compte du fait que les taux de rendement sociaux qui serviraient à actualiser les revenus ultérieurs sont en général considérés comme faibles, les gains en termes de revenus réalisés au cours des deux décennies à venir ne seraient pas réduits sensiblement. L'étude de la Banque mondiale, citée précédemment, procède à un tel calcul de valeur actualisée pour le scénario dans lequel le revenu est plus élevé de 355 milliards de dollars US en 2015. Ce calcul donne une valeur actualisée de 1,5 billions de dollars US pour les pays en développement seulement et des gains globaux de 2,8 billions de dollars US découlant de l'accroissement des échanges au cours de la période allant jusqu'à 2015, en faisant l'hypothèse qu'on parvienne à une entente en 2005. Ces résultats ne sont pas déphasés par rapport aux résultats moyens mentionnés ci-dessus.

Le coût net des ressources pour atteindre cet objectif n'est pas très élevé. Cela s'explique par le fait que la machinerie de l'administration de la politique commerciale est déjà en place. Le recours à cette machinerie pour les négociations constitue surtout une utilisation accrue de la capacité disponible. Dans le cas des pays en développement, où l'on pourrait prétendre qu'existent les coûts d'option les plus élevés, les coûts des négociations sont financés à la fois par l'aide officielle en matière de commerce et éventuellement par les défenseurs informels du réseau des organisations de la société civile qui constituent ce qu'on appelle un « secrétariat virtuel » pour les pays en développement[29]. Enfin, en ce qui concerne les coûts de

[29] Le terme est dû à Sylvia Ostry. Voir Sylvia Ostry, « The Uruguay Round North-South Grand Bargain: Implications for Future Negotiations », document présenté à la conférence *The Political Economy of International Trade Law*, University of Minnesota Law School, du 15 au 17 septembre 2000. Pour une discussion du rôle favorable que la société civile peut jouer

mise en œuvre, des arguments comparables l'emportent. Enfin, en ce qui concerne les coûts de mise en œuvre, on peut utiliser des arguments comparables. De plus, dans ce dernier cas, les réformes institutionnelles mises en œuvre à l'appui du commerce sont de toute façon nécessaires pour permettre le développement économique national.[30]

L'argument de la légitimité *relative*[31] d'une libéralisation plus poussée peut donc être défendu, en particulier si les pays les moins développés et membres de l'OMC se prévalent eux-mêmes des nombreuses possibilités qu'ils ont de tirer profit du capital intellectuel développé en leur nom par les pays en développement plus avancés et disposant de plus de ressources ainsi que des réseaux internationaux des organismes politiques de la société civile.

Les discussions ci-dessus montrent qu'il n'y a pas de réponse tranchée aux avantages commerciaux qu'il serait possible d'obtenir, ni même de quel secteur ils pourraient provenir éventuellement. En même temps, il semble bien que certains gains de revenu pourraient être réalisés avec des hypothèses raisonnables quant à l'étendue de la libéralisation. Ces gains seront probablement différentiels, sans que leur

---

dans la formulation de la politique commerciale, voir John M. Curtis, « Commerce et société civile : vers une plus grande transparence du processus d'élaboration de la politique », dans *Les recherches en politique commerciale 2001*, Ottawa, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 2001, p. 295-321. Que les pays en développement se servent ou non de ces possibilités est une autre question. Les organismes de la société civile semblent avoir eu peu d'incidence sur les positions des pays en développement à Doha. Source : Communication personnelle de Guy de Jonquières du *Financial Times*.

[30] Il est également très possible que la libéralisation, en réduisant la hauteur des entraves réelles au commerce, réduise les incitatifs à essayer de les contourner et, de la même façon, réduisent les besoins en ressources nécessaires pour mettre en œuvre les politiques.

[31] Pierre Jacquet de l'Institut français des relations internationales a souligné l'importance de tenir compte de cet élément lors de la conférence *Efficiency, Equity and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the Millennium*, Harvard University (1er et 2 juin 2000).

échelle n'apporte de modification réelle, et il sera probablement valable de vouloir les obtenir, en particulier dans le contexte coût-avantage à plus long terme. Plus important encore, un grand nombre de considérations montrent bien combien il est crucial que le Cycle de Doha produise bien les résultats que certains escomptent, ou plus précisément, qu'il s'agisse d'un cycle de développement. En vérité, les preuves dont on dispose montrent que, s'il ne s'agit *pas* d'un cycle de développement, son apport ne sera que marginal dans le meilleur des cas.

Conserver l'équilibre entre les libéralisations régionales et multilatérales

Le système moderne de commerce est, pour l'essentiel, une mosaïque d'ententes multilatérales, régionales et bilatérales qui, en règle générale mais pas de façon rigoureuse, sont cohérentes les unes avec les autres. Certaines ententes régionales, comme l'Union européenne, l'ALENA ou l'Australia-New Zealand Closer Economic Relations (CER), occasionnent des relations plus serrées et plus complètes que d'autres régimes, comme le Mercosur, le Pacte Andin ou l'ANASE. Il faut également tenir compte de la prolifération des ententes bilatérales, qui s'élèvent à des centaines (y compris les accords et les protocoles de négociation pour parvenir à des accords). Par exemple, à lui seul, le Canada a conclu récemment un accord de libre-échange avec le Costa Rica et s'efforce activement de parvenir à des accords similaires avec les « Quatre » pays d'Amérique centrale (que sont le Guatemala, le Honduras, le Salvador et le Nicaragua), sans oublier l'accord avec Singapour.

La documentation sur les ententes commerciales régionales met essentiellement l'accent sur l'importance relative du détournement du commerce par rapport à la création de commerce.[32] Les ententes régionales de traitement préférentiel,

[32] L'identification du problème remonte aux travaux de Jacob Viner. Une étude récente de cette question est donnée dans T. Cottier, « The challenge of Regionalization and Preferential Relations in World Trade Law and Policy », *European Foreign Affairs Review*, vol. 2, 1996, p. 149-167. Voir également « The Relationship between Regional Integration

qui provoquent un accroissement suffisant du commerce pour compenser largement les pays victimes de certaines mesures de détournement des échanges, sont en général considérées comme bénéfiques. Celles qui se traduisent essentiellement par des détournements sont considérées comme néfastes. Le consensus actuel sur les accords commerciaux régionaux en vigueur est que, dans l'ensemble, leurs résultats sont favorables, qu'ils créent davantage de commerce qu'ils n'en détournent et qu'ils constituent des « briques » servant à l'élaboration d'accords commerciaux à plus vaste échelle, éventuellement mondiaux ou multilatéraux, ou encore servant de « pierres de gué » à une libéralisation plus rapide, plutôt que de constituer des « pierres d'achoppement » pour la promotion d'un commerce international plus libre.

Ces accords présentent toutefois certains risques. Les normes peuvent varier d'une entente à l'autre, y compris en matière de règles d'origine, ce qui complique les affaires. On y constate également que les questions difficiles, qu'il s'agisse des services, de l'agriculture ou des marchés publics, sont souvent laissées de côté dans les négociations régionales. On attend plutôt de les résoudre dans un contexte multilatéral. C'est pourquoi les progrès réalisés en parallèle dans la sphère multilatérale constituent un complément important pour le fonctionnement efficace des ententes régionales.

De plus, avec les ententes commerciales régionales prévoyant des traitements préférentiels, on peut dire que le fait que certains pays parviennent à créer des accès préférentiels à des marchés importants peut, à long terme, nuire aux perspectives de croissance de ceux qui sont désavantagés par de telles ententes. Cela peut se vérifier même si l'entente de commerce régionale ou bilatérale avait pour effet d'accroître le total des échanges. Le Canada est parvenu à négocier un accord de libre-échange avec les Etats-Unis, mais il a dû ensuite faire attention de ne pas être relégué au second plan quand le

---

Agreements and the Multilateral Trade Order » par F. Roessler dans K. Anderson et R. Blackhurst, (éd.), *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, 1993.

Mexique a cherché à conclure un accord comparable avec les États-Unis, ce qui explique l'ALENA. L'Union européenne a conclu de nombreux accords commerciaux, dont un avec le Mexique qui est la dernière extension importante de ce système de préférence qui n'englobe pas le Canada, faisant de lui, avec quelques autres, un pays en situation de « nation la moins favorisée » dans les échanges européens. À plus long terme, cela semble être un élément qui explique le déclin graduel de l'importance de l'Union européenne dans les échanges commerciaux du Canada. Le Mexique s'efforce également de conclure d'autres accords dans les Amériques, ce qui souligne l'importance de faire progresser les négociations de la Zone de Libre Échange des Amériques (ZLEA) afin de conserver la position du Canada sur le marché dans l'hémisphère occidental.

En outre, des complexités additionnelles apparaissent quand il s'agit d'évaluer les ententes commerciales de traitement préférentiel. Par exemple, ont-elles des répercussions sur la façon dont les forces des avantages comparatifs modèlent les économies qui concluent ces ententes et, si c'est le cas, cela constitue-t-il réellement un avantage pour les parties? La Banque mondiale, qui est un fervent partisan de la libéralisation des échanges à l'appui des stratégies de développement pour les pays pauvres, a récemment publié une longue note d'avertissement sur les risques que les ententes régionales pourraient présenter et formuler le conseil suivant : « Les pays plus petits disposant d'une capacité technique moindre pour évaluer ces modèles peuvent, comme résultat net, se trouver en situation désavantageuse, et être en meilleure posture avec la première meilleure réforme unilatérale du commerce[33] » [Traduction libre]. En d'autres termes, si la libéralisation est bénéfique, les traitements préférentiels peuvent avoir des effets néfastes. On peut également mettre en opposition l'absence virtuelle d'ententes régionales de traitement préférentiel dans l'Asie de l'Est, qui a connu les plus importants succès en

[33] Voir Banque mondiale, *Global Economic Prospects 2002:. Making Trade Work for the World's Poor, op. cit.*, p.154.

matière de développement, et la prolifération de ces ententes en Amérique latine et en Afrique.

On peut soutenir que la libéralisation au niveau régional, qui peut être plus rapide et plus profonde, donne de meilleurs résultats si elle va de pair avec une libéralisation multilatérale qui réduit la marge de préférence que crée la libéralisation régionale. Cela réduit toutefois la marge de préférence pour la production nationale, ce qui est la principale source d'avantages économiques structurels. Dans ce contexte, conserver le rythme de la libéralisation multilatérale est important pour l'efficience à plus long terme de la structure globale de la production.

En outre, et plus précisément dans le cas du Canada, il est parfois difficile ou impossible de négocier avec notre partenaire commercial le plus important, et de loin, que sont les États-Unis strictement en termes bilatéraux. Nous avons besoin d'alliés ailleurs dans le monde pour que les États-Unis aient intérêt à nous proposer des concessions sur certains volets de leur marché, comme les marchés publics ou certains volets de l'agriculture, même quand il s'agit d'intérêts directs entre le Canada et les États-Unis.

Actuellement, le fait que l'intégration plus poussée au sein de l'Europe, en particulier du fait de sa monnaie unique, a élargi la marge de préférence pour ses participants, milite en faveur de nouvelles négociations pour maintenir l'Europe fermement ancrée dans le régime multilatéral. La hausse phénoménale des échanges en Amérique du Nord, et l'affaiblissement relatif qui a découlé des liens commerciaux dans tout l'Atlantique et le Pacifique présentent aussi des risques géoéconomiques et géopolitiques à plus long terme qu'un cycle de négociations multilatéral permettrait de contrer, au moins en partie.

La Déclaration de Doha comprend, au paragraphe 29, un engagement à clarifier et à améliorer les procédures et les disciplines prévues par les dispositions existantes de l'OMC qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux. La discipline la plus importante serait toutefois un approfondissement important de la libéralisation multilatérale qui réduit de façon efficace les marges de préférence que les accords régionaux peuvent accorder.

Autres enjeux

Les négociations commerciales ne sont pas sans fin. Elles sont plus ou moins circonscrites par le mandat qui a été négocié pour le cycle. Les principaux gains découlant du commerce proviendront de la mesure dans laquelle les engagements dans les trois grands secteurs (produits industriels, agriculture et services) se traduisent par des ouvertures de marché ou par des réductions de distorsion sur les marchés. S'ajoutent à cela un nombre important d'enjeux reliés au commerce qui doivent être abordés à l'occasion du Cycle de Doha, en termes de négociations ou de programmes de travail, ou les deux. Les bénéfices pour la croissance économique des efforts pour régler ces questions sont moins directs, même si à plus long terme ils sont importants pour l'efficience de l'économie mondiale. Parmi ces enjeux, citons :

- les Accords sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC);
- la relation entre commerce et investissement;
- l'interaction entre politique commerciale et politique de concurrence;
- la transparence des marchés publics;
- la facilitation des échanges commerciaux;
- les règles sur les subventions et les mesures compensatoires;
- les disciplines et les procédures qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux;
- certains aspects des modalités de règlement des différends;
- le commerce et l'environnement (y compris, entre autres, les négociations sur la mesure dans laquelle les règles de l'OMC conclues entre les parties doivent s'étendre aux accords multilatéraux sur l'environnement, et l'étude au sein du Comité sur le commerce et l'environnement des effets des mesures environnementales sur l'accès au marché, et des exigences en matière d'étiquetage justifiées par des fins environnementales);
- le commerce électronique;
- les questions reliées à l'intégration des petites économies vulnérables dans le système commercial multilatéral;

- la relation entre les échanges commerciaux, la dette et les finances;
- le commerce et les transferts de technologie vers les pays en développement;
- la coopération technique et le renforcement des capacités (y compris au moyen du Cadre intégré);
- les préoccupations des pays les moins développés.

À la différence des réductions mutuelles de tarif douanier, nombre de ces questions n'ont pas de solutions gagnantes pour tous. La seule façon de les aborder est donc dans un forum multilatéral, dans le cadre d'un ensemble plus complet qui permet des concessions mutuelles. De façon périodique, il faut tenir un cycle de négociations pour permettre de s'attaquer à ces questions.

Conclusions

Faire accepter la libéralisation des échanges n'est plus une tâche facile depuis un certain temps. Cela montre bien comment le système commercial mondial a progressé vers la norme théorique du libre-échange. La libéralisation dans le secteur industriel qui, par comparaison, ne pose pas de problème a permis d'obtenir une grande partie des gains dynamiques découlant de l'ouverture et, même si c'est par ricochet, certains gains dans les secteurs non libéralisés comme l'agriculture et les services. Faire passer une économie mondiale déjà passablement ouverte à un état encore plus ouvert en libéralisant les secteurs les plus problématiques fait apparaître toute une série de problèmes plus complexes qui touchent aux avantages, aux coûts d'adaptation et aux risques comme ce fut le cas lors des cycles de négociations qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale.

En mettant de côté les allégations parfois exagérées relatives aux avantages et aux inconvénients du commerce et des investissements qui sont apparues à la suite de l'amplification de la rhétorique sur la mondialisation, on peut établir, en se

fondant sur des faits, que le Cycle de Doha a le potentiel d'apporter plus d'avantages que d'inconvénients.

Dans une large mesure, le résultat dépend du fait que le Cycle de Doha sera ou non un « cycle de développement » comme annoncé et espéré. Cela signifie que les principaux avantages retirés du commerce à ce point reposent sur l'intégration des économies marginalisées dans le système mondial de commerce. Il s'agit des pays qui :

- ont tendance à avoir les tarifs douaniers de niveau intermédiaire dont la réduction est le plus susceptible de contribuer à stimuler les échanges;
- qui auront alors également besoin d'accès aux autres marchés pour financer la hausse des importations, mais qui sont confrontés par des tarifs douaniers de niveau intermédiaire ou des taux tarifaires déclenchés par l'applications de quotas;
- et qui peuvent en retirer le plus, et de loin probablement, les avantages dynamiques les plus importants en devenant plus ouverts.

Si l'échange d'avantages est pour l'essentiel limité aux pays membres de l'OCDE, les gains seront difficiles à cerner. Cela s'explique dans une large mesure par le fait qu'au sein de ces pays, les tarifs imposés aux autres membres du groupe sont ou faibles ou prohibitifs. En conséquence, même des réductions impressionnantes en pourcentage n'auront que peu de répercussions pratiques sur le flux des échanges. Dans les secteurs des services et de l'agriculture, où on pense que se trouvent les gains les plus importants qui n'ont pas encore été réalisés, les études quantitatives n'ont pas encore présenté de cas vraiment probants, la confiance inspirée par l'analyse à l'appui de ces études est plus faibles, les questions connexes sont plus complexes, et la probabilité d'une évolution rapide est par conséquent inférieure.

En termes systémiques, le cycle de négociations multilatérales peut également se révéler utile pour contrer le volet déplacement des courants commerciaux du régionalisme et pour trouver des solutions à certaines frictions et à certains irritants qui s'accumulent entre les cycles. Ces gains sont

difficiles à quantifier mais sont bien là pour compenser les coûts largement négligés d'ajustement à la libéralisation.

Il est important de ne pas trop vanter les gains éventuels à attendre d'un nouveau cycle de négociations. En utilisant les mêmes chiffres, la même évaluation des gains imputables au cycle peut être présentée comme fort impressionnante ou suffisamment faible pour amener à se demander si cela en vaut la peine.[34] Le point important en termes de politique publique est qu'il est probable qu'on obtiendra des gains additionnels et plus probablement encore que ceux-ci couvriront les coûts des ressources engagées dans les négociations et la mise en œuvre des ententes.

Le message sur la libéralisation des échanges doit également évoluer

Les questions qui se posent aujourd'hui sont plus subtiles que par le passé. On peut donc prétendre que le message sur le commerce a besoin d'être révisé, par les deux parties au débat sur la mondialisation.

Le cadrage habituel des questions de mondialisation met l'accent sur les effets perturbateurs de la croissance économique du fait de la concurrence (changement structurel et transition au marché du travail); des effets néfastes sur les mesures de protection réglementaires (y compris dans le domaine de l'environnement) imputables aux pressions d'une évolution

[34] Par exemple, comme le montre la Banque mondiale, ajouter dix ans d'augmentations au revenu mondial découlant d'un nouveau cycle de négociations et le ramener au niveau actuel en utilisant un taux social d'escompte faible donne un gain mondial de revenu de 2,8 billions de dollars US imputables au scénario de la libéralisation, dans lequel le revenu annuel en 2015 n'est supérieur que de 355 milliards de dollars US à ce qu'il aurait été autrement. La même évaluation des répercussions, présentée sous forme d'augmentation du revenu moyen d'une personne en 2015, correspondrait à un montant permettant à une famille de quatre personnes d'aller manger au restaurant et de voir un film. Dans le cas d'une personne vivant dans un pays en développement, avec un dollar par jour, cela ne signifierait que quelques dollars.

économique rapide et de contraintes extérieures dans le cadre d'une concurrence réglementaire, de l'élargissement des écarts entre les revenus des riches et des pauvres au sein de la société et entre les pays, et de la possibilité, dans un monde de commerce intégré, que les économies nationales soient déstabilisées par des événements survenant à l'extérieur de leurs frontières.[35] Alors que les défenseurs de la politique commerciale et les activistes qui sont contre la mondialisation sont enfermés dans des positions opposées sur ces questions, il serait logique, uniquement de ce point de vue, de mettre à jour la façon dont nous décrivons ces questions afin de faciliter éventuellement l'émergence de nouveaux consensus.

De façon plus fondamentale, il faudrait probablement revoir en profondeur les procédures de libéralisation du commerce. Il ne s'agit pas de changer d'opinion sur le commerce, mais il est possible qu'on doit modifier les modalités, et probablement changer le rythme, de la libéralisation du commerce.

[35] Comme exemple d'un tel enchaînement, voir « l'argumentaire » récent de la Commission européenne présenté à la Conférence ministérielle de l'OMC à Doha sous le titre « A new round for harnessed, equitable globalization », Bruxelles, Commission européenne, octobre 2001.

Deuxième partie

Le commerce de services – étude des problèmes

Avantages et coûts de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services : répercussions du point de vue de la théorie commerciale

Brian R. Copeland*

Introduction

Au Canada, le secteur des services représente environ 73 p. 100 de l'emploi total mais seulement 14 p. 100 du commerce international.[1] Ceci signifie que bien que la majorité des travailleurs produisent des services, la plupart des échanges internationaux concernent des marchandises. Cet écart indique que le commerce des services peut encore générer de nombreux profits. Dans le cadre du cycle de négociations à l'origine de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et que l'on a baptisé l'Uruguay Round, les pays membres ont établi une structure leur permettant de mener des négociations commerciales multilatérales en matière de services, soit l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Étant donné que les négociations visant à ouvrir davantage le marché des services se feront sous son égide, il est important d'avoir une idée claire des différentes façons dont la libéralisation du

* L'auteur fait partie du département des sciences économiques, de la University of British Columbia. Ce mémoire a été préparé pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du gouvernement du Canada. Les opinions exprimées dans le présent document n'engagent que leur auteur. Adresse de l'auteur : Department of Economics, 997-1873 East Mall, University of British Columbia, Vancouver (C.-B.) V6T 1Z1 Canada. Courriel : copeland@econ.ubc.ca

[1] Cf. Roy (1998); les chiffres proviennent de Statistique Canada.

commerce des services profitera à l'économie, ainsi que des pièges éventuels qu'il conviendra d'éviter.

Dans ce chapitre, nous nous attacherons à examiner les répercussions de la théorie du commerce international et de l'investissement sur les avantages et les coûts de la libéralisation du commerce dans le secteur des services. Nous prendrons le temps d'examiner des preuves empiriques et des conséquences de politiques, toutefois, la question sera principalement abordée sous un aspect conceptuel. De nombreuses études juridiques et études de politiques ont été réalisées, de même que plusieurs études empiriques;[2] toutefois on s'est relativement moins préoccupé d'évaluer les répercussions des modèles théoriques récents du commerce international, ainsi que la manière dont on devrait poursuivre ces études, afin de pouvoir aborder certaines questions particulières du commerce des services qui divergent du commerce des marchandises.[3]

La structure de ce mémoire sera la suivante. Premièrement, je passerai en revue certaines questions d'ordre général sur les différences entre le commerce des marchandises et le commerce des services, abordant certaines questions soulevées par l'intangibilité des services, l'importance de la présence physique du client et du fournisseur de services, la possibilité d'échanger des services factoriels incorporés par opposition à des services factoriels non incorporés, les difficultés issues de la réglementation des services nationaux et l'hétérogénéité des services.

J'examinerai ensuite les modèles théoriques sur le commerce et l'investissement dans le secteur des services, abordant en chemin des aspects importants des théories des avantages comparatifs et de l'égalisation des prix des facteurs (notamment la substituabilité ou la complémentarité entre le

---

[2] Veuillez consulter la partie 5 portant sur les études empiriques pour obtenir des références.

[3] Veuillez consulter l'étude de Sapir et de Winter (1994) qui examine quelques-uns des travaux anciennement réalisés sur les aspects théoriques du commerce des services.

commerce des marchandises ou des services et le commerce des apports factoriels), les questions liées à la répartition des revenus, ainsi que des aperçus issus de plusieurs précisions apportées aux modèles commerciaux de base, telles que la différentiation des produits, les économies d'échelle, la concurrence imparfaite, l'investissement étranger direct, les effets d'agglomération, les gains dynamiques issus du commerce et de l'investissement et les effets de la puissance de marché. Je mettrai également en lumière certaines lacunes importantes de ces études.

Dans la quatrième partie de ce mémoire, j'aborderai les répercussions de la théorie commerciale sur les avantages et les coûts de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services, en m'inspirant d'un simple cadre théorique inclus en annexe. Voici quelques-unes des questions abordées : les effets sur les termes de l'échange, les incidences sur le bien-être d'une libéralisation au coup par coup (notamment certaines différences issues de la libéralisation des différents modes de prestation), les effets en cascade d'une libéralisation au coup par coup compte tenu de la variété des produits (notamment des questions telles que l'éventuel effondrement de services locaux spécialisés, les problèmes de « fuite des cerveaux », ainsi que diverses questions d'ordre réglementaire), les problèmes liés à la nature asymétrique de l'information, les inquiétudes concernant la qualité des services, les effets de la libéralisation des services sur la structure des sociétés, des questions propres aux réseaux d'entreprises, ainsi que des questions d'économie politique plus générales. Les modèles présentés en annexe servent d'introduction aux différentes approches employées dans les modèles théoriques et offrent des suggestions pour combler les lacunes de ces études théoriques. J'indiquerai également plusieurs voies possibles pour poursuivre les travaux.

Dans les trois dernières parties, je passerai brièvement en revue quelques-unes des études empiriques réalisées et indiquerai les répercussions éventuelles de certaines politiques. Je terminerai en tirant quelques conclusions.

Questions conceptuelles

Le commerce des marchandises et le commerce des services

Pour réaliser une analyse des avantages et des coûts potentiels de la libéralisation du commerce ou des investissements dans le secteur des services, il est nécessaire de s'appuyer sur un cadre conceptuel ou théorique. En d'autres termes, il nous faut un modèle économique qui mette en relief les forces fondamentales sous-tendant le commerce et l'investissement étranger et qui retrace leurs effets sur divers secteurs de l'économie et, au bout du compte, sur les revenus réels et le bien-être économique des habitants d'un pays.

De nombreuses techniques théoriques et empiriques bien élaborées permettent d'étudier le commerce international et les investissements; toutefois, il n'est pas exagéré de dire que la plupart des présentations de la théorie commerciale sont généralement axées sur le commerce des marchandises. Bon nombre des analyses de la libéralisation du commerce présentées dans les manuels se concentrent sur les effets de la suppression des taxes et autres obstacles affectant les mouvements matériels transfrontière des biens ou des capitaux. Toutefois, en changeant quelque peu son axe d'orientation, la théorie commerciale standard fournit un cadre permettant d'analyser les services au même titre que les marchandises.

Si l'on souhaite établir si la théorie commerciale standard nous est utile pour analyser les échanges internationaux de services, nous devons d'abord nous entendre sur la définition d'un service, ainsi que sur ce qui le différencie d'une marchandise. Les études existantes nous en donnent plusieurs définitions[4] mais, à mon avis, celle de Nicolaides (1989) est la plus utile. Il définit un service comme un processus, c'est-à-dire, une transaction fondée sur une entente pour accomplir certaines tâches.

Fort de cette définition, examinons si la théorie commerciale standard nous offre tous les éléments nécessaires pour analyser

[4] Cf. Hill (1977), Sampson et Snape (1985), et Sapir et Winter (1994).

le commerce des services. La théorie commerciale standard pose comme principe que les consommateurs ont des préférences par rapport à des quantités de marchandises et de services et que la consommation est limitée par les prix ainsi que par le revenu des consommateurs. Ces derniers peuvent dépenser leur revenu dans l'achat de marchandises, de services, ou dans une combinaison des deux. Les sociétés fabriquent des produits à partir d'intrants et elles vendent ces produits, soit aux consommateurs, soit à d'autres sociétés à titre de biens intermédiaires. Une fois encore, rien ne laisse supposer que les intrants ou les extrants sont des « marchandises ». En fait, les modèles commerciaux standard considèrent généralement les intrants comme des services de la main-d'œuvre, de la terre ou du capital. Les services de transport ou d'assurance peuvent être considérés comme des intrants intermédiaires. De plus, bien que dans la théorie commerciale, nous supposions souvent que les extrants des entreprises sont des « marchandises », rien ne justifie cette supposition. En d'autres termes, la théorie commerciale standard n'est qu'une application de la théorie micro-économique standard; par conséquent, à un niveau abstrait, elle s'applique aussi bien aux marchandises qu'aux services.

Toutefois, dans la pratique, si l'on veut appliquer la théorie du commerce international au commerce des services, il est nécessaire de changer d'axe d'orientation. Certaines questions propres au commerce des marchandises, telles que les taxes à la frontière, ne sont pas pertinentes dans le cadre du commerce des services. En revanche, même si le commerce des marchandises soulève de nombreux enjeux, telles que la mobilité de la main-d'œuvre ou l'investissement, ces derniers sont par contre au centre de l'analyse du commerce des services. Je mets en relief ci-dessous plusieurs aspects sur lesquels le commerce des marchandises et le commerce des services peuvent différer.

L'intangibilité du produit

Étant donné qu'un service est un processus, dans le cadre d'une transaction sur un service, aucun produit matériel ne change de

main. Dans un contexte international, cela signifie qu'il n'est pas nécessaire qu'un bien tangible traverse les frontières pour qu'une transaction puisse s'effectuer. D'un côté, ceci crée des possibilités d'échanges (par téléphone, vidéoconférence ou Internet) qui échappent aux autorités douanières. D'un autre côté, cela signifie aussi que les obstacles inhibant les échanges commerciaux peuvent adopter une forme différente et plus complexe que les obstacles au commerce des marchandises.

La présence physique du client et du fournisseur de services

Pour de nombreux types de services, le fournisseur de services doit entrer en contact direct, soit avec le client, soit avec un établissement détenu ou exploité par le client. Comme il est devenu courant dans les études sur le sujet, une classification de quatre différents moyens de procéder à une transaction internationale de services a été instaurée :

- Le client va vers le fournisseur de services.
- Le fournisseur de services va vers le client.
- Le fournisseur de services établit une succursale ou une installation de services dans la collectivité où est domicilié le client et pourvoit aux besoins des clients depuis cette installation, soit en engageant du personnel local, soit en ayant recours à du personnel étranger.
- Si une interaction physique n'est pas nécessaire, la transaction peut alors s'effectuer par des moyens transfrontière standard, c'est-à-dire par courrier, téléphone, vidéoconférence, Internet, etc.

Par exemple, si un client désire se faire couper les cheveux ou qu'il doit subir une intervention chirurgicale, le client et le fournisseur de services sont obligés de se rencontrer. Dans les deux cas, le client peut aller vers le fournisseur de services ou le fournisseur de services peut aller à la rencontre du client. Les travaux de plomberie illustrent le cas où le fournisseur de services, en l'occurrence le plombier, doit généralement se rendre sur le lieu de l'établissement détenu ou exploité par le client. Dans chacun des cas, le fournisseur de services doit également être en mesure de servir le client par le biais d'une

succursale établie dans la collectivité du client. Des vacances à l'étranger représentent par contre l'exemple inverse puisque le client doit se rendre sur le lieu de résidence du fournisseur de services. Enfin, la prestation de certains types de services peut requérir une combinaison de toutes ces méthodes de prestation ou de certaines d'entre elles. Par exemple, un guide touristique travaillant au Canada pour une agence de voyages multinationale britannique pourrait utiliser Internet pour organiser le transport aérien d'un groupe de clients à partir d'un aéroport des États-Unis, puis escorter physiquement ce groupe à sa destination de vacances en Afrique, où le guide touristique sera secondé par des fournisseurs de services locaux.

Le besoin d'interaction physique entre le client et le fournisseur de services est un aspect majeur sur lequel les échanges de services (mais pas tous) diffèrent des échanges de marchandises. Les biens peuvent être expédiés aux clients, ce qui n'est généralement pas le cas des services. Ceci signifie que les restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre et à l'investissement peuvent constituer des entraves majeures aux transactions internationales de services.

Le commerce des services factoriels incorporés et le commerce des services factoriels non incorporés

Du fait qu'un service est un processus, ou une entente visant à accomplir certaines tâches, il n'est pas toujours possible de séparer un service des apports factoriels (tels que la main-d'œuvre et le capital) utilisés pour le produire. Par exemple, si j'étais plombier et que l'on m'engageait pour réparer un évier aux États-Unis, je devrais alors traverser la frontière pour aller vendre mes services de main-d'œuvre à mon client américain. Ainsi, pour exporter mes services de plomberie, il me faudrait une autorisation légale de traverser la frontière et de travailler aux États-Unis. Le seul moyen à ma disposition d'exporter mes services de main-d'œuvre consiste à les vendre directement à un client étranger dans le pays étranger.

Si, à la place, j'étais un travailleur du bois, je devrais de la même manière traverser la frontière et vendre mes services de

menuiserie à une société américaine fabriquant des tables en bois. Toutefois, je pourrais également utiliser mes talents de menuisier pour fabriquer des tables au Canada et les vendre à des clients aux États-Unis. Ceci signifie que (en l'absence d'obstacles juridiques), je pourrais, soit vendre mes services de main-d'œuvre directement à un client étranger pour produire un bien dans le pays étranger, soit vendre mes services de main-d'œuvre indirectement en vendant la table. On peut ainsi considérer que cette table contient des « services de main-d'œuvre incorporés ».

On peut envisager la libéralisation du commerce des marchandises comme un moyen permettant à un facteur de vendre ses services indirectement à d'autres pays sous la forme de services factoriels incorporés à des biens. Des gains issus du commerce des services factoriels reviennent, et au vendeur, et à l'acheteur, mais le facteur en personne n'a pas besoin de traverser physiquement les frontières. Ce type de libéralisation des échanges est très attrayant pour des pays peu enclins à autoriser une mobilité transfrontière absolue de la main-d'œuvre et du capital. Les pays sont en mesure de garder le plein contrôle sur l'immigration et l'investissement étranger mais peuvent dans le même temps profiter de certains des avantages du commerce des services factoriels en souscrivant à un régime fondé sur le libre-échange des marchandises.

Du fait que de nombreux types de services ne peuvent être incorporés à des « biens », de nombreuses propositions de libéralisation des échanges visent en fait à accroître la mobilité transfrontière de la main-d'œuvre ou des investissements. On s'éloigne ainsi beaucoup de l'objectif initial de la libéralisation du commerce des marchandises, et ces propositions soulèvent un certain nombre de questions, notamment la question de savoir pourquoi la mobilité de la main-d'œuvre est limitée en premier lieu et si les règles qui régissent la mobilité de la main-d'œuvre et les investissements dans les secteurs des services devraient être différentes de celles appliquées dans les autres secteurs d'activité.

La prestation publique de services

Un des rôles principaux des gouvernements dans les économies modernes consiste à assurer certains services, tels que l'éducation, les soins de santé, la sécurité, la création de parcs naturels régionaux, etc. Ceci signifie que de nombreux services sont produits ou gérés par le secteur public. En outre, on a souvent pris la décision délibérée de fournir ces services en dehors du marché. La gamme de services fournis par le secteur public varie d'un pays à un autre. Elle varie également au cours du temps au sein d'un même pays sous l'effet des priorités changeantes de l'électorat.

Le chevauchement entre la prestation de services sur le marché et en dehors du marché soulève un certain nombre de questions qui sont moins importantes dans le cas du commerce des marchandises car, dans les pays de libre-échange, l'État est beaucoup moins présent dans le secteur des biens. Les gouvernements devraient-ils être assujettis à des règles régissant l'acquisition des services? Les électeurs devraient-ils conserver le pouvoir de choisir un gouvernement mandaté pour intégrer un service au secteur public (comme cela a été le cas pour l'assurance automobile en Colombie-Britannique); le cas échéant, sous quelles conditions? La prestation publique d'un service constitue-t-elle une subvention inéquitable? Comment rendre compte des avantages et des coûts d'un accord pouvant gêner le gouvernement dans ses mouvements et entraîner une prestation publique plus rigide des services?

Réglementation

Les règlements nationaux constituent un obstacle au commerce international beaucoup plus important dans le secteur des services que dans le secteur des biens, principalement du fait que les services relèvent davantage du processus que du produit.

La production des biens est assujettie à un grand nombre de règlements qui varient d'un pays à un autre. Les règlements en matière de santé et de sécurité, les restrictions environnementales, les lois sur le zonage, pour ne citer que ces

exemples, affectent tous la production des biens. Toutefois, les problèmes créés par les différents types de règlements entre pays peuvent être contournés dans un régime commercial international si les pays s'entendent sur le fait que lorsque des biens traversent les frontières, les pays conservent le droit de réglementer les caractéristiques des *produits*, mais non des *processus* par lesquels les biens sont créés. Ceci signifie, par exemple, que des pays peuvent imposer des normes sur les émissions des gaz d'échappement, mais ne peuvent imposer des règles exigeant des automobiles importées qu'elles soient fabriquées par des ouvriers soumis au même code du travail que les ouvriers nationaux. Cette distinction entre la réglementation des produits et la réglementation des processus n'est pas toujours aussi claire que dans l'exemple précité, mais elle contribue grandement à faciliter le flux des échanges de marchandises.

Une possibilité analogue n'est pas envisageable pour la plupart des services si l'on considère qu'un service est plus un processus qu'un produit. De plus, étant donné que la réglementation nationale appliquée aux services est composée de règlements sur les processus, l'application de ces règlements aux services importés affecte le processus par lequel le fournisseur étranger de services produit ses services. Puisque les règlements sur les processus diffèrent d'un pays à un autre, les conflits de règlements sont inévitables.

Hétérogénéité des services

Tout comme il existe différents types de biens, il existe différents types de services. L'hétérogénéité des caractéristiques fondamentales des biens ou des services signifie que des modèles hautement stylisés risquent de négliger d'importantes caractéristiques de certains secteurs. Dans ce cas, des modèles plus spécialisés doivent être utilisés. Par exemple, certains services sont fournis par le biais de réseaux (tels que les services de télécommunications et les services financiers); bon nombre d'entre eux font l'objet de problèmes d'information asymétrique (tels que les services d'assurance); d'autres peuvent

influencer les décisions d'une entreprise de produire ou non des intrants en interne ou de faire sous-traiter leur production. Ces questions et d'autres requièrent des modèles spécialisés.

De fait que la portée de cette analyse se limite à une étude générale des coûts et des avantages de la libéralisation du commerce et des investissements, les caractéristiques spécialisées de certains types de service ne seront pas abordées ici en détail. Elles donnent néanmoins matière à de futurs travaux de recherche.

Résumé

La théorie commerciale standard offre tous les éléments permettant de l'appliquer aussi bien aux marchandises qu'aux services. Ceci signifie qu'une analyse des avantages et des coûts de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services n'exige pas un changement de paradigme. Cette analyse requiert néanmoins de changer d'orientation et de résoudre de nouveaux types de questions. Les deux principales raisons expliquant pourquoi les accords commerciaux officiels dans le secteur des services ont mis plus de temps à se concrétiser que les accords sur le commerce des marchandises résident dans le fait que les questions de la mobilité de la main-d'œuvre et de l'investissement étranger sont très fortement liées à la prestation des services, et que la réglementation nationale représente un obstacle important au commerce. Ces deux enjeux ont été étudiés dans les études standard sur le commerce, mais d'autres travaux devront être effectués dans ce domaine étant donné qu'on oriente désormais la libéralisation des échanges sur les services.

Examen des modèles théoriques

Les analyses théoriques utilisent quatre approches principales pour modéliser les effets de la libéralisation du commerce des services.

Certains modèles appliquent le modèle concurrentiel standard selon lequel le commerce est fondé sur l'avantage

comparatif. Dans ces modèles, le commerce naît des différences entre pays.

Les modèles de concurrence imparfaite expliquent le commerce entre des pays similaires par les économies d'échelle au niveau des entreprises, la demande du consommateur d'une gamme variée de produits ou la demande des entreprises d'intrants intermédiaires spécialisés. Contrairement aux théories axées sur les avantages comparatifs, ces modèles ne se fondent pas sur des différences inhérentes entre pays. Ils expliquent plutôt le commerce par le fait que les entreprises créent leur propre niche commerciale et fabriquent des produits originaux qui plaisent aux consommateurs de nombreux pays différents. Ces modèles prédisent de larges volumes d'échanges entre pays similaires.

Il existe également des modèles de géographie économique faisant entrer en ligne de jeu des facteurs d'incitation à l'agglomération. Ces modèles reposent sur le principe que les coûts de transaction peuvent entraîner des concentrations d'activité économique dans certains centres. La libéralisation des échanges réduit certains types de coûts de transaction, un phénomène qui entraîne parfois une plus grande concentration de l'activité économique dans le « noyau » mais qui peut également entraîner une plus grande dispersion de l'activité.

Pour finir, certains modèles se concentrent sur des questions spécifiques, tels que les services de transport.

La plupart de ces approches peuvent être utilisées pour étudier les quatre différents modes de prestation de services. Toutefois, dans la pratique, elles se concentrent généralement, soit sur les échanges directs, soit sur l'investissement étranger. Dans certains cas, les entreprises multinationales sont clairement modélisées dans un cadre d'équilibre général, et, dans d'autres cas, l'investissement est modélisé en tant que mouvement transfrontière des facteurs de production. En outre, certaines théories modélisent les services en tant que « biens » de consommation finale, alors que d'autres traitent les services comme des biens intermédiaires; d'autres encore font les deux.

En fait, très peu d'études théoriques entreprennent de clairement modéliser le commerce des services; un grand

nombre des études finissent plus ou moins par ressembler à une application de la théorie commerciale standard ou à des modèles axés sur le mouvement des facteurs dans le cadre desquels un ou plusieurs des secteurs ou des intrants sont définis comme des « services ». Il n'y a pas lieu de s'étonner pour les raisons exposées ci-dessus. Toutefois, ceci indique que la plupart les approches permettant de comprendre de manière efficace le commerce des services utiliseront sans doute les modèles des théories commerciales standard, en les adaptant aux circonstances spéciales des services étudiés, si nécessaire. Les travaux de recherche récents sur les sociétés multinationales endogènes, réalisés dans le domaine de la théorie commerciale, ainsi que les travaux portant sur des modèles axés sur les coûts des services de transport et de communication seront sans doute très efficaces à cet égard. Certains de ces travaux sont examinés ci-dessous.

Modèles axés sur les avantages comparatifs

Un grand nombre de modèles posent comme principe que les différences entre pays sont à l'origine des échanges commerciaux. La technologie, la fourniture relative des facteurs de production et la politique gouvernementale sont les principaux types de différences mis en relief dans cette approche. Ces différences entraînent des disparités des prix relatifs des biens ou des facteurs entre les pays, en l'absence de tout échange commercial. Ceci signifie que les coûts relatifs des intrants et des extrants diffèrent généralement d'un pays à un autre, ce qui crée des facteurs de motivation à l'instauration d'échanges mutuellement profitables. Deardorff (1985), Burgess (1990), Melvin (1989) ainsi que Jones et Ruane (1990) appliquent tous cette approche au secteur des services. En outre, on peut considérer les services comme étant produits, soit à des fins de consommation finale, soit en tant qu'intrants intermédiaires. Burgess se concentre sur les services en tant qu'intrants intermédiaires, Melvin et Jones et Ruane se concentrent principalement sur la consommation finale, et Deardorff étudie les deux. Dans tous les cas, il est utile

d'envisager l'existence d'échanges commerciaux préexistants de biens.

Les modèles posant comme principe que le commerce est stimulé par des différences entre les pays prédisent que les avantages seront doubles puisque le commerce rapportera des gains, et aux exportateurs, et aux consommateurs d'importations. Les différences de prix entre pays ont toujours de grandes chances de générer ce type de gains.

L'avantage pour les exportateurs réside dans le fait qu'ils auront accès à un plus vaste marché étranger. Si, par exemple, le Canada a des ingénieurs miniers qualifiés en abondance, la libéralisation du commerce des services permettrait à des sociétés canadiennes de génie minier de travailler sur des projets dans des pays étrangers. La libéralisation aurait pour effet d'augmenter la demande de services d'ingénieurs canadiens et d'accroître par conséquent leur revenu réel. Pour résumer, la libéralisation des échanges crée des perspectives d'emploi et augmente le revenu dans des secteurs économiques où le pays jouit d'un avantage comparatif.

À l'inverse, dans d'autres secteurs de l'économie, les consommateurs peuvent avoir accès à des services étrangers à moindre coût. En fait, les importations augmentent dans les secteurs où le Canada possède un avantage concurrentiel. Cette situation accroît la pression concurrentielle sur les entreprises de secteurs capables de concurrencer les importations. Il s'agit toutefois de l'autre source d'avantages types du commerce : la libéralisation des échanges profite aux consommateurs car elle accroît la concurrence et offre un plus grand choix de services à des prix plus avantageux.

Les modèles standard axés sur les avantages comparatifs prédisent généralement que la libéralisation des échanges accroîtra le revenu national au niveau global. C'est le pays « dans son ensemble » qui devrait profiter de la libéralisation du commerce. Toutefois, ces modèles ne prédisent pas que tout le monde profitera du commerce. Les personnes travaillant dans des secteurs concurrents des importations seront soumis à une pression concurrentielle accrue. Tant les travailleurs que les

entreprises de ces secteurs pourront subir des pertes au cours de la période d'ajustement à la libéralisation du commerce.

Du fait que la libéralisation du commerce peut porter préjudice à certaines personnes, elle risque de ne pas recevoir un appui unanime. Toutefois, il convient de faire remarquer qu'une économie saine fait continuellement l'objet de nombreux types de changements requérant des ajustements, aussi bien de la part des entreprises que des travailleurs. Par exemple, des changements technologiques peuvent également entraîner des pertes d'emplois et conduire des entreprises à la faillite sous l'effet de pressions concurrentielles accrues. Par conséquent, dans certains cas, l'introduction de nouvelles technologies ne se fait pas sans une certaine résistance. Et bien que les gouvernements des pays modernes à économie de marché limitent parfois l'accès à de nouvelles technologies pour des raisons de santé et de sécurité, il ne l'interdisent généralement pas par crainte que certaines personnes ne perdent leur emploi. Le même raisonnement peut s'appliquer à la libéralisation du commerce en cela qu'elle crée de nouveaux débouchés, peut entraîner une baisse des prix et une hausse du revenu global, mais également des pertes dans certains secteurs, soulevant les questions habituelles de l'ajustement structurel (filet de sécurité sociale, etc.).

Égalisation des prix des facteurs : le commerce des biens et l'utilisation des facteurs comme substituts

Si les technologies s'équivalent d'un pays à l'autre, par conséquent, le libre-échange peut entraîner dans certains cas une convergence des prix des facteurs entre pays. Ceci est dû au fait que, comme nous l'avons mentionné plus haut, les échanges des biens peuvent parfois prendre la forme d'échanges incorporés dans des facteurs. La main-d'œuvre d'un pays concurrence la main-d'œuvre d'un autre pays indirectement par le biais de la concurrence sur les marchés de biens produits par la main-d'œuvre. Cette concurrence indirecte accrue entre travailleurs de pays différents tend à réduire les différences de salaires qui ont été à l'origine même du commerce.

Ce phénomène peut avoir des répercussions importantes sur l'analyse des effets de la libéralisation du commerce des services dans un monde où le libre-échange des marchandises est déjà sensiblement généralisé. Il est possible que le libre-échange des marchandises ait déjà entraîné une importante convergence des prix des facteurs et, par conséquent, ait réduit certains des écarts éventuels entre pays.

Supposons qu'à l'origine, les services ne soient pas échangés, mais qu'ils utilisent le même type d'intrants que les biens; supposons en outre que la technologie soit la même dans tous les pays. Si le libre-échange des marchandises égalise le prix des facteurs entre pays, alors même si les services ne sont pas échangés du tout entre les pays, les prix des services peuvent être égalisés d'un pays à un autre par le biais des conséquences d'équilibre général issues du commerce des marchandises. Cette possibilité est envisageable dans le modèle de Burgess, mais également dans de nombreux autres modèles reposant sur l'hypothèse qu'au moins autant de biens sont échangés que de facteurs. L'idée de base est la suivante : le commerce des marchandises est réellement un moyen indirect d'échanger des services factoriels et, dans certains cas, le commerce des biens seul est suffisant pour que tous les gains potentiels du commerce des services factoriels puissent être réalisés.

Par conséquent, une répercussion importante des modèles reposant sur le principe que le commerce est généré par les différences entre pays réside dans le fait que le commerce des marchandises peut à lui seul, sans aucun échange de services, réduire les différences pertinentes sur le plan économique entre les pays et réduire ainsi les avantages potentiels du commerce des services. Dans le cas extrême d'une complète égalisation des prix des facteurs, le commerce des biens peut à lui seul éliminer complètement les gains additionnels issus de la libéralisation du commerce des services. À titre d'exemple, supposons que le commerce des marchandises égalise les salaires dans tous les pays. Ainsi, même si les services de conciergerie ne sont pas échangés à l'échelle internationale, les salaires des concierges seront égalisés par le fait même de la

concurrence du marché interne du travail de chaque pays, laquelle entraînera également une égalisation du prix des services de conciergerie. Dans ce modèle, la libéralisation des services de conciergerie ne créerait aucun avantage en cas d'échanges préexistants de biens. Veuillez remarquer que la libéralisation du commerce des services n'aura pas pour autant des conséquences préjudiciables; simplement, elle n'a pas besoin de créer un quelconque avantage.

Les prix des facteurs ne sont pas totalement égalisés par le commerce des marchandises

Bien entendu, le commerce des marchandises n'égalisera pas toujours à lui seul les prix des facteurs et les prix des services non échangés. Par exemple, si certains intrants utilisés dans le secteur des services ne sont pas utilisés dans le secteur des biens, le commerce des biens à lui seul ne peut servir de canal pour l'échange indirect de ces services factoriels. En outre, des différences de technologies, la politique intérieure et d'autres caractéristiques de la structure de production des pays peuvent empêcher une parfaite égalisation des prix des facteurs. Dans ce cas, la libéralisation du commerce des services offrira aux exportateurs et aux consommateurs les avantages types issus du commerce qui ont été abordés ci-dessus.

Le commerce des services et le commerce des services factoriels utilisés comme substitut

Une des grandes questions du commerce des services consiste à savoir s'il est préférable de libéraliser le commerce direct des services ou de libéraliser le commerce des services par le biais d'un des trois modes de prestation. Les deux autres modes de prestation impliquent des mouvements (de main-d'œuvre ou de capital) entre les pays.

Mundell (1957) a fait remarquer que, dans certains cas, le commerce des intrants et le commerce des extrants sont de parfaits substituts l'un de l'autre. Ainsi, l'itinéraire choisi pour la libéralisation importe peu du point de vue du bien-être. Dans

ce cas, les gains du commerce dus aux différences des prix des services entre les pays peuvent être réalisés, soit en échangeant les services directement, soit en autorisant la circulation des facteurs qui produisent ces services. Il s'agit d'un point important pour les services parce que, dans bien des cas, il n'est pas possible d'échanger directement des services du fait que le vendeur et l'acheteur doivent se rencontrer. Dans ce cas, si l'on autorise la circulation des facteurs, tels que l'investissement étranger direct, les pays pourront récolter les gains potentiels du commerce.

Le commerce des marchandises et le commerce des services ou des services factoriels utilisés comme compléments

Une fois que l'on prend en compte les différences de technologies entre les pays et que l'on étoffe les structures de production au sein des pays, alors même dans le modèle commercial concurrentiel standard, le commerce des produits et le commerce des services factoriels peuvent, soit se substituer l'un à l'autre, soit se compléter, comme le démontre Markusen (1993). Markusen et Svensson (1985) montrent que compte tenu des différences de technologies rehaussant la performance du produit, le fait d'autoriser la mobilité des facteurs aura tendance à amplifier le volume des échanges entre les pays. Ce résultat a des répercussions importantes pour la libéralisation du commerce; en effet, il implique que le fait d'autoriser la libéralisation des échanges peut consolider les gains issus du commerce des marchandises.

De la même manière, si nous considérons les services comme des intrants intermédiaires, le commerce des services et le commerce des biens peuvent par conséquent être complémentaires. Burgess (1990) traite les services comme des intrants intermédiaires et indique que le commerce des services peut stimuler le commerce des biens lorsque des différences technologiques existent entre les pays. Par ailleurs, dans ces modèles, le commerce des services peut avoir des incidences très importantes sur le bien-être. Supposons qu'un service particulier constitue un intrant essentiel. Ainsi, si un pays ne

peut bénéficier d'une prestation efficace de ce service, il ne pourra peut-être rien produire du tout. Si l'on prend un exemple extrémiste, supposons qu'un pays possède des champs de pétrole mais qu'il n'ait pas les compétences nécessaires pour forer et extraire le pétrole. En autorisant les importations des services d'extraction du pétrole, ce pays aura le potentiel de générer des quantités considérables de pétrole, et donc de richesse. En d'autres termes, pour certains types de services, la libéralisation du commerce peut servir de levier ou de catalyseur pour générer des gains potentiellement très importants dans d'autres secteurs. Deardorff (2000) démontre comment ce type de complémentarité peut être particulièrement important lorsque des services de transport sont requis pour faciliter le commerce des marchandises. La libéralisation du commerce des services de transport permet d'abaisser les coûts d'expédition et d'accroître les gains issus du commerce des marchandises.

Ces questions ne se limitent pas au secteur des services : des types de complémentarité semblables peuvent également survenir dans le cas du commerce des marchandises. Le fait d'autoriser les importations de certains types de biens intermédiaires permettra probablement d'augmenter la productivité et d'accroître les échanges dans d'autres secteurs des biens. Par exemple, les importations d'énergie peuvent entraîner une importante augmentation de la productivité globale et relancer le commerce global des marchandises. L'idée générale à retenir est la suivante : le fait d'autoriser l'importation des biens et des services intermédiaires peut permettre d'accroître l'efficacité de la production, autant dans le secteur des biens que dans le secteur des services de l'économie.

Répartition du revenu et complémentarité

Les complémentarités entre le commerce des services et la production intérieure ont d'importantes répercussions sur la répartition des revenus. Si nous considérons les services factoriels nationaux et étrangers comme des substituts l'un de

l'autre, le fait de permettre à des facteurs de production étrangers d'accéder à des marchés locaux peut entraîner une baisse de la demande de facteurs locaux, une baisse de leur revenu et générer une opposition politique à la libéralisation du commerce.

Par contre, si les facteurs nationaux et étrangers sont complémentaires, le fait de libéraliser les restrictions sur les mouvements des travailleurs étrangers et le capital peut stimuler l'emploi national. Ce point peut être particulièrement important dans le cas où la production en équipe est primordiale. Par exemple, dans le cadre de grands projets d'ingénierie, l'accès à une expertise étrangère peut accroître la productivité globale et créer une demande d'ingénieurs locaux. L'accès à une star de cinéma étrangère peut faciliter la commercialisation d'une production cinématographique locale et accroître la demande d'acteurs locaux. Pour résumer, la libéralisation des restrictions sur les mouvements de facteurs générant des complémentarités au sein de la même catégorie de facteurs peut non seulement accroître l'efficacité de la production mais également trouver un appui politique au sein des facteurs du même secteur.

Libéraliser le commerce des services ou autoriser la mobilité des services factoriels

Certaines théories utilisant le modèle commercial concurrentiel ont étudié quel serait le meilleur choix à faire entre libéraliser le commerce des services ou autoriser la libre circulation des facteurs entre les pays, sans doute provisoirement. En effet, une fois que l'on dépasse les modèles commerciaux très simples fondés sur le principe que les pays possèdent une technologie identique, ces deux options ne sont plus équivalentes.[5]

Jones et Ruane (1990) ont examiné cette question dans le cadre d'un modèle commercial élémentaire, et leur principale conclusion a été que les effets en matière de répartition des

[5] Il convient d'observer, cependant, que la solution optimale pour un petit pays pourra consister à autoriser, et le libre-échange, et la libre circulation des facteurs.

revenus différaient en fonction du type de libéralisation. Dans leur modèle, les facteurs de production nationaux et étrangers se substituent les uns aux autres, aussi, les complémentarités observées ci-dessus sur le marché des services factoriels ne se produisent pas. Pour illustrer leur approche de manière simple, envisageons le cas d'un pays jouissant d'une supériorité technologique en informatique et, par conséquent, d'un avantage concurrentiel en technologie informatique. Les facteurs propres au secteur de l'informatique généreront ainsi des rendements élevés. Si on libéralise le commerce de l'informatique, les exportations accroîtront le revenu des facteurs nationaux propres au secteur de l'informatique. Toutefois, si on libéralise à la place le commerce des services factoriels, du fait même du rendement élevé du capital humain national spécialisé en informatique, le pays d'origine attirera des informaticiens d'autres pays, ce qui fera baisser le rendement réel des informaticiens locaux. En d'autres termes, bien que les deux possibilités accroissent le revenu réel global du pays, la répartition du revenu sera très différente. L'appui politique à la libéralisation du commerce prendra par conséquent une forme différente selon le type de libéralisation proposé. Ceux qui appuient la libéralisation des échanges directs de services n'appuieront pas forcément la libéralisation des mouvements du personnel.

Différentiation du produit, économies d'échelle, concurrence imparfaite

Jusqu'à présent, je me suis uniquement concentré sur la manière dont la libéralisation des échanges peut affecter un pays lorsque les forces fondamentales sous-tendant le commerce ou l'investissement prennent racine dans les différences entre pays. Toutefois, les différences entre pays ne sont qu'une des forces majeures sous-tendant le commerce et l'investissement. En fait, la majorité des échanges mondiaux s'effectuent entre pays à revenu élevé, ce qui donne lieu de croire que les similarités entre pays ne découragent pas les échanges, mais au contraire peuvent les stimuler. Le commerce entre pays similaires peut

s'expliquer pour plusieurs raisons et toutes ces raisons sont également très pertinentes pour le secteur des services. La plupart des explications font entrer en ligne de compte les économies d'échelle, au niveau des sociétés ou du secteur.

Melvin (1969), Markusen et Melvin (1981), Ethier (1982a) et d'autres ont démontré de quelle manière les facteurs d'incitation à la spécialisation générés par les économies d'échelle pouvaient engendrer des échanges commerciaux entre pays similaires. Dans le cadre de cette approche, le commerce n'est pas soutenu par les avantages comparatifs; en fait, aucun avantage comparatif n'est requis pour que le commerce s'instaure. Cette approche repose plutôt sur le principe inverse, c'est-à-dire que le commerce *crée* des différences entre les pays, étant donné que des sociétés d'un secteur particulier ont tendance à se regrouper dans un pays pour tirer parti d'économies d'échelle externes. Si le commerce égalise les prix des facteurs d'un pays à un autre, alors tous les pays profitent du regain de productivité généré par le regroupement. Toutefois, si les effets d'agglomération sont extrêmes, il est également possible que le commerce entraîne la contraction de certaines industries de certains pays, réduisant ainsi la productivité et engendrant éventuellement des pertes. Ce serait là le résultat d'une spécialisation extrême, d'une ampleur telle que la production mondiale d'un bien ou d'un service se trouverait concentrée à seulement quelques endroits. Parmi les secteurs des services faisant l'objet d'une forte concentration, on peut citer la production cinématographique ainsi que certains services financiers et d'investissement qui sont concentrés dans quelques centres mondiaux. Toutefois, cette caractéristique n'est pas propre à de nombreux services (ni même à la plupart d'entre eux) puisque leur production est généralement largement dispersée, même au sein d'un seul pays.

Une autre approche consiste à supposer que la spécialisation se produit au niveau des entreprises, et que les consommateurs recherchent des services variés au sein d'une même catégorie de services, quelle qu'elle soit. Cette approche a été présentée par Krugman (1979, 1980), puis élaborée plus en détail par Helpman et Krugman (1985). Les consommateurs, soit

individuellement, soit collectivement, désirent pouvoir choisir parmi toute une variété de biens et de services au sein de différentes catégories, telles que les restaurants, certaines formes de divertissement, les conceptions architecturales, etc. Les entreprises répondent à cette demande en se créant une niche sur le marché pour fabriquer des produits spécialisés. Si cette démarche entraîne des coûts fixes, les entreprises ayant accès à des marchés plus vastes pourront réduire leurs coûts moyens. Ainsi, le commerce peut créer des gains de productivité même sans avantages comparatifs, comme dans les théories exposées ci-dessus. Par ailleurs, si l'on ouvre le pays au commerce, les consommateurs du pays d'origine pourront avoir accès à une plus grande variété de produits spécialisés, puisqu'ils pourront choisir parmi toute une gamme de produits aussi bien étrangers que nationaux.

Ethier (1982b) a fait remarquer qu'il était également dans l'intérêt des entreprises d'avoir accès à un vaste éventail d'intrants intermédiaires spécialisés et a adapté le modèle de Krugman pour montrer dans quelle mesure les gains issus du commerce pouvaient être générés par des échanges de biens intermédiaires entre pays similaires.

S'appuyant sur les travaux d'Ethier, Markusen (1989) a élaboré un modèle d'influence du commerce des services aux producteurs. Les services aux producteurs regroupent des services tels que les services bancaires, de consultation, d'ingénierie, etc., que les sociétés utilisent à titre d'intrants pour produire d'autres biens ou services. Dans le modèle de Markusen, les entreprises utilisent les services en tant qu'intrants intermédiaires, et les coûts de production baissent au fur et à mesure que ces entreprises accèdent à un plus grand choix de services aux producteurs. Si aucun échange de biens ou de services n'est possible, la production de biens finaux revient moins cher sur les vastes marchés, car un vaste marché peut prendre en charge une plus grande variété de services. Markusen compare ensuite les effets de la libéralisation du commerce dans le secteur des biens à la libéralisation du commerce dans le secteur des services. Si seuls les échanges de biens finaux sont possibles, la production de biens tend à se

concentrer dans le plus grand pays. Le grand pays a clairement tout à gagner de cette situation car plus le secteur des biens finaux gagne en importance, plus il peut produire un plus grand choix de biens intermédiaires, ce qui entraîne par conséquent une amélioration de la productivité. Toutefois, si le phénomène d'agglomération n'est pas total (du fait d'une augmentation des coûts de la main-d'œuvre dans le grand pays), le commerce des biens peut entraîner des pertes pour le plus petit pays car la baisse de production des biens finaux finit par engendrer une contraction du secteur des services aux producteurs qui entraîne, à son tour, une baisse de la productivité. Les baisses de productivité tirent les salaires vers le bas et peuvent éventuellement entraîner une dégradation du bien-être en raison des pertes issues du commerce. En ce qui concerne le commerce des biens finaux, le modèle reproduit à peu près le même schéma que le modèle axé sur les économies d'échelle de Markusen et de Melvin (1981).

Supposons à la place qu'il y ait libre-échange des services, mais non des biens finaux. Par suite des échanges, tous les pays, même les plus petits, ont accès à la gamme complète des services aux producteurs. En conséquence, la productivité liée à la production de biens finaux s'accroît dans tous les pays et le commerce doit normalement rapporter des gains à tous les pays. Une caractéristique importante de cette analyse réside dans le fait que les services nationaux et étrangers sont complémentaires, ce qui signifie que le commerce permet d'accéder à différents types de services qui n'étaient auparavant pas disponibles. Ces services, même s'ils sont moins coûteux, n'évincent pas la demande des services locaux, mais sont utilisés en combinaison avec ces derniers pour rendre la production de biens finaux plus efficace qu'avant l'instauration du commerce. Une des répercussions majeures de cette approche tient au fait que les plus petits marchés, en particulier, auront peut-être fortement intérêt à libéraliser le commerce des services aux producteurs, étant donné que cette démarche permettra de neutraliser en partie les facteurs de motivation incitant les entreprises à s'établir sur de plus vastes marchés.

Van Marrewijk, et coll. (1997) élargissent la portée du modèle de Markusen pour prendre en compte les différences liées à l'abondance des facteurs entre les pays, ainsi que la différentiation des services aux producteurs, comme motifs des échanges commerciaux. Ils permettent également aux fournisseurs de services de vendre leurs services, soit directement, soit en créant une succursale sur un marché étranger. Les modèles précédents, par exemple ceux de Heckscher-Ohlin, de Krugman ou de Markusen, peuvent être établis en tant que cas spéciaux. Cette approche peut se révéler utile pour étudier les interactions entre les différents motifs sous-tendant le commerce; toutefois, les conclusions sur les avantages et les coûts éventuels du commerce sont sensiblement les mêmes que dans les travaux précédents.

Francois (1990) adopte une approche quelque peu différente à l'égard des services aux producteurs dans un modèle axé sur la différentiation des produits. En effet, il considère que les entreprises sont plus productives lorsqu'elles peuvent fractionner le processus de production en de plus petites activités. Toutefois, les services aux producteurs sont nécessaires pour coordonner ces activités. En réduisant les coûts des services aux producteurs, le commerce rend possible une plus grande spécialisation de la production. Cette idée selon laquelle les services aux producteurs peuvent aider à définir la structure d'équilibre de la société est également abordée par Jones et Kierzkowski (1990), sans grand formalisme, et également par Deardorff (2000) qui fait remarquer que les réductions des coûts de transport, de communication, d'assurance, etc., issues du commerce, peuvent encourager une société à « fragmenter » sa production dans différents pays afin d'exploiter les avantages comparatifs de ces différents pays pour différents aspects de sa production.

Investissement étranger direct

Étant donné que l'investissement étranger direct est l'un des principaux moyens de fournir des services au-delà des frontières, l'étude des répercussions de la libéralisation du

commerce des services requiert un modèle d'équilibre général qui prenne en compte les sociétés multinationales. Bien que cette approche soit considérablement plus complexe que les modèles commerciaux standard, de grandes avancées ont été réalisées ces dernières années dans ce domaine.

Helpman (1984) et Markusen (1984) ont réalisé deux des études charnières concernant l'établissement de modèles d'équilibre général des sociétés multinationales. Helpman s'est concentré sur des modèles de multinationales verticales. Dans son modèle, une entreprise possédant son siège social dans un pays riche en capital pourrait situer ses activités de production dans un pays riche en main-d'œuvre pour profiter des différences de coûts de main-d'œuvre. L'approche de Markusen a été axée sur l'investissement horizontal. S'il est coûteux d'exporter dans un pays étranger en raison du prix élevé du transport ou des obstacles au commerce, les entreprises peuvent choisir à la place d'installer une succursale dans ce pays pour répondre aux besoins du marché local sur place. Bien que ces deux approches aient des incidences sur le commerce des services, l'approche de Markusen fondée sur l'accès au marché est probablement la plus pertinente pour la plupart des types de services. Comme je l'ai mentionné précédemment, de nombreux services ne sont pas échangeables directement pour des raisons techniques ou réglementaires; en conséquence, l'un des principaux modes de prestation consiste à établir une présence commerciale pour accéder au marché local.

Brainard (1993) a élaboré un modèle élémentaire reposant sur le principe que les entreprises préfèrent supporter les coûts fixes liés à la création d'une succursale plutôt que les coûts de transaction de l'exportation. Bien que ses résultats aient été principalement obtenus dans un contexte de symétrie des marchés, elle constate que les multinationales ont de plus grandes chances d'être le mode de prestation préféré lorsque les coûts de transaction sont élevés et que les coûts fixes pour établir une succursale sont relativement faibles.

Markusen et Venables (1998) étudient la création endogène d'entreprises multinationales à l'aide d'un modèle d'équilibre général fondé sur l'hypothèse que les avantages comparatifs et

l'accès au marché représentent des motifs au commerce. Ils expliquent principalement la création des multinationales par le motif de l'accès au marché[6] et démontrent de quelle manière les coûts de transport représentent un facteur endogène conditionnant le mode de prestation.[7] Ils n'examinent pas le rôle que joue la différentiation des produits mais étudient un modèle reposant sur deux biens homogènes. Un secteur est concurrentiel, mais l'autre est organisé comme un duopole.[8] Le

---

[6] Markusen, et coll. (1996) généralisent cette approche pour expliquer aussi bien la création des multinationales verticales que des multinationales horizontales. Ils obtiennent des résultats analogues en ce qui concerne les multinationales horizontales, mais leur modèle est plus riche étant donné que les entreprises ont la possibilité supplémentaire de fragmenter leur production dans plusieurs pays pour tirer parti des différents avantages comparatifs. Des multinationales verticales ont plus de chances d'être créées lorsque des pays possèdent des ressources en facteurs de production différentes, alors que la création de multinationales horizontales est plus probable dans le cas de pays similaires. Des coûts de transport élevés rendent la création de multinationales horizontales plus probable. Les multinationales verticales sont par contre établies à des fins de réexportation au marché national et requièrent par conséquent des coûts de transport relativement bas. Du fait que ce modèle est un modèle de deuxième ordre, la création de sociétés multinationales n'entraîne pas dans tous les cas une augmentation du bien-être.

[7] On pourrait également interpréter les « coûts de transport » de façon plus générale de manière à englober d'autres facteurs, y compris les difficultés en matière de communication ou des règlements qui font obstacle aux échanges directs transfrontière des biens ou des services.

[8] Ce modèle repose sur le principe que le duopole (un marché avec deux producteurs) apparaît en dépit de l'absence de restrictions à l'entrée de nouveaux intervenants sur le marché, parce que le secteur fait face à des coûts fixes de production élevés. On pose l'hypothèse que chaque société du duopole observe l'autre passivement, qu'elle prend les décisions de cette dernière en matière de production et de fixation des prix comme déterminés, puis qu'elle prend ses propres décisions afin d'optimiser ses propres bénéfices. L'équilibre général qui en résulte est connu sous le nom d'*équilibre de Cournot*. D'autres équilibres sont possibles dans un duopole si les sociétés adoptent des stratégies actives; ces dernières sont décrites dans la théorie du jeu. Des comportements différents des producteurs composant le duopole pourraient avoir des incidences sur les conclusions théoriques tirées concernant les répercussions de la libéralisation du commerce.

commerce ou l'investissement étranger n'augmente pas la variété des produits dans cette approche mais peut par contre réduire les prix en augmentant la taille du marché. Comme il est courant dans cette approche, les obstacles au commerce accroissent les chances de voir apparaître des sociétés multinationales.

Les principaux résultats de ce modèle sont centrés sur le rôle que joue l'asymétrie entre pays pour définir l'émergence des multinationales. Plus particulièrement, de grandes différences entre pays ne favorisent pas l'émergence de multinationales. Ceci est dû au fait que des différences de ressources en facteurs de production d'un pays à un autre entraînent généralement une concentration de la production en fonction de l'avantage comparatif et réduisent ainsi les avantages de la production multinationale. Des différences de taille entre pays peuvent également réduire l'incidence des multinationales, car l'installation de succursales entraîne des coûts fixes et il est plus difficile de recouvrer des coûts fixes sur des petits marchés. Toutefois, d'après Markusen et Venables, la création de multinationales entraînent toujours des gains pour les pays de taille relativement réduite, alors qu'elle peut engendrer des pertes pour les plus grands pays. Ceci s'explique par le fait que les vastes marchés ont toujours un avantage lorsque des coûts fixes importants entrent en jeu; toutefois, la possibilité d'une production multinationale atténue généralement l'avantage d'être situé sur un vaste marché.

Markusen, Rutherford et Tarr (2000) élargissent la portée du modèle des services aux producteurs de Markusen (1989) pour prendre en compte les multinationales étrangères. Ils envisagent le cas d'un petit pays produisant à la fois des biens finaux et des services aux producteurs; une main-d'œuvre qualifiée est employée à grande échelle, tant pour la production des biens que des services. Des multinationales étrangères produisent également des services locaux, en utilisant des intrants combinés à quelques facteurs importés (p. ex., des travailleurs étrangers). Les services locaux et étrangers représentent des substituts imparfaits les uns des autres. On pose l'hypothèse que les fournisseurs de services locaux sont incapables d'exporter ou

de créer des multinationales. (Cette étude vise principalement à examiner les répercussions de la libéralisation des restrictions au commerce des services pour les pays en développement.)

Comme on pourrait s'y attendre en examinant l'étude de Markusen (1989), les chercheurs arrivent à la conclusion que l'accès aux biens importés, qui permet aux multinationales étrangères de fournir des services locaux aux producteurs, accroît la productivité dans le secteur des biens, générant des gains globaux importants pour l'économie. Ce résultat s'explique par le fait que même si des étrangers sont en concurrence avec des travailleurs locaux qualifiés, le regain de productivité dans le secteur des biens, qui est attribuable à l'autorisation donnée aux fournisseurs étrangers d'accéder au marché des services aux producteurs, stimule suffisamment la production des biens pour accroître la demande globale de travailleurs qualifiés nationaux. En d'autres termes, l'effet d'échelle compense l'effet de substitution. En conséquence, les services nationaux et les services étrangers importés peuvent être des *compléments dans un contexte d'équilibre général*, même s'ils sont des *substituts dans un contexte d'équilibre partiel*. Un autre résultat intéressant est que le fait d'autoriser l'accès du marché aux fournisseurs étrangers de services peut modifier la configuration du commerce des biens. En d'autres termes, l'efficacité accrue de la production des biens sous l'effet de l'entrée sur le marché de fournisseurs étrangers de services aux producteurs peut être suffisamment importante pour inciter le pays à commencer à exporter certaines marchandises qui étaient auparavant importées.

Les modèles axés sur l'agglomération

Les modèles de géographie économique, qui puisent leurs fondements dans les modèles axés sur la différentiation des produits de Krugman (1980) et d'Ethier (1982b), sont utilisés pour étudier les incidences des coûts de transaction et de la mobilité des facteurs sur l'emplacement de l'activité

économique.[9] Certains de ces modèles ont d'importantes répercussions sur le commerce des services; je présenterai ici deux exemples de cette approche pour donner un aperçu de son potentiel.

Krugman et Venables (1995) étudient un modèle posant comme hypothèse que tant les consommateurs que les sociétés désirent avoir accès à une gamme de produits très variés dans ce que j'interpréterai comme un secteur de services. Les sociétés d'un secteur (X) de l'économie utilisent des services aux producteurs et les consommateurs demandent ces mêmes services dans le cadre de leur consommation. Cette étude est intéressante car elle montre comment un « noyau » et une « périphérie » peuvent se former, même si les facteurs ne peuvent se déplacer.[10]

Pour comprendre ce phénomène, supposons que deux pays soient à l'origine identiques, et que les coûts de transaction soient très élevés. Les échanges sont par conséquent très faibles et les deux pays ont sensiblement les mêmes résultats. Toutefois, au fur et à mesure que les coûts de transaction déclinent, les sociétés du secteur X sont soumises à des pressions contraires. D'un côté, elles sont tentées de se rapprocher des consommateurs pour éviter d'avoir à payer des coûts de transaction pour vendre aux consommateurs, mais d'un autre côté, les producteurs de ce secteur préfèrent se rapprocher de leur fournisseur préféré de services différenciés aux producteurs pour réduire les coûts de production. À un moment donné, au fur et à mesure que les coûts de transaction diminuent, les avantages à se rapprocher du fournisseur l'emportent et les sociétés du secteur X ont tendance à se regrouper dans un pays. Ce phénomène finit par se renforcer de

[9] Pour avoir un bon aperçu de la question, consultez l'étude de Fujita, de Krugman et de Venables (1999).

[10] Les modèles sur le noyau et la périphérie ont été introduits dans les théories économiques pour expliquer les forts contrastes territoriaux observés au niveau du développement économique et l'intensité de l'industrialisation dans les centres économiques (le « noyau ») par rapport aux régions avoisinantes (la « périphérie »).

lui-même : un secteur X plus important accroît la demande locale de services aux producteurs, ce qui réduit davantage les coûts et attire encore plus de producteurs du secteur X. Du fait des coûts de transport, les consommateurs coincés en périphérie se trouvent dans une situation pire que s'ils étaient situés dans le noyau et éventuellement pire qu'avant que les échanges s'instaurent.

Ce modèle illustre l'argument que, dans certains cas, une libéralisation limitée du commerce peut nuire à un pays. Toutefois, au fur et à mesure que la libéralisation des échanges s'instaure, il devient finalement plus rentable pour les entreprises d'acquérir des services auprès de sociétés situées en périphérie, car les coûts sont moins élevés. Une fois que les échanges sont pleinement libéralisés, la distinction entre le noyau et la périphérie disparaît, et les deux pays sont dans une situation plus avantageuse qu'avant l'instauration du commerce. Ce modèle est hautement stylisé mais il soulève néanmoins la possibilité qu'une libéralisation partielle du commerce puisse avoir des effets secondaires non prévus. Dans ce modèle, le fait d'autoriser différents modes d'accès (tels que l'investissement étranger) pourrait atténuer l'inconvénient d'être situé en périphérie. Ce dernier point est également le thème de l'étude de Markusen, de Rutherford et de Tarr (2000) abordée ci-dessus.

Markusen et Venables (2000) ont peut-être réalisé la tentative la plus ambitieuse d'intégrer sans réserve toutes les principales approches abordées ci-dessus. Ils intègrent le modèle Helpman-Krugman des échanges intrabranches fondé sur la différentiation des produits à une théorie de création endogène des sociétés multinationales. En outre, ils abordent la possibilité de l'agglomération si les facteurs peuvent se déplacer. Dans ce modèle, les avantages comparatifs sont définis par l'interaction entre la taille des pays et l'abondance relative des facteurs. Ils en arrivent à la conclusion qu'il est plus probable que des multinationales soient créées lorsque des pays sont similaires et que les coûts de transport sont élevés, afin de pouvoir accéder aux marchés étrangers. Bien que ce ne soit pas l'objet de l'étude, ils font remarquer que, dans leur modèle, le

fait d'autoriser des multinationales à s'installer peut être profitable aux plus petits marchés mais préjudiciable aux plus vastes marchés. Les multinationales permettent d'accéder plus facilement à des biens et à des services étrangers qu'un petit marché ne pourrait autrement pas offrir.

Markusen et Venables étudient également les conséquences d'autoriser la mobilité des facteurs. Lorsque les coûts de transport et autres coûts de transaction sont faibles et que tous les facteurs sont mobiles, les facteurs ont tendance à se regrouper dans un pays. Si seul le capital est mobile, une tendance à l'agglomération partiel apparaît. Si les rapports capital-travail et la taille du marché sont similaires dans tous les pays, le mouvement du capital vers un pays fait basculer une partie de la production des services aux producteurs dans ce pays, accroissant la variété des produits offerts et réduisant les prix des services aux producteurs dans ce pays. Ceci a pour effet d'accroître le revenu réel du capital dans ce pays, encourageant encore davantage les mouvements du capital. Toutefois, à un moment donné, tant de capital finit par affluer que la concurrence locale fait baisser son rendement nominal à un point tel que cette baisse neutralise les avantages issus d'une plus grande variété de produits et d'une baisse des prix des services aux producteurs. Un équilibre stable est alors atteint. Ce résultat de l'agglomération ne vaut pour le capital que lorsque les coûts de transport et autres coûts de transaction sont bas, ce qui donne à penser qu'une libéralisation du commerce des services non accompagnée d'une libéralisation de l'accès aux marchés par le biais de multinationales ou de mouvements de personnes pourrait exacerber la tendance au regroupement de facteurs spécifiques aux secteurs des services.

Pour finir, les chercheurs montrent que le fait d'autoriser l'installation de multinationales atténue la tendance à l'agglomération et accroît la demande de capital dans les plus petits pays, en poussant le rendement du capital vers le haut et en réduisant les écarts des prix des facteurs avec les grands pays.

Jusqu'à présent, je me suis concentré sur des modèles statiques. Ces modèles rendent compte des coûts et des avantages du commerce à un moment donné mais ne permettent pas de déterminer la manière dont le commerce peut influencer l'évolution d'un pays au cours du temps par ses effets sur des facteurs incitant les entreprises à innover et à investir dans le capital matériel et humain.

Les théories sur l'interaction entre le commerce, l'innovation et la croissance font l'objet d'une étude approfondie de Grossman et de Helpman (1991).[11] L'idée maîtresse de ces modèles consiste à supposer que lorsqu'un pays s'ouvre au commerce, les occasions d'exporter vers de grands marchés mondiaux incitent les entreprises et les particuliers à investir dans des activités innovatrices. En outre, la pression accrue exercée par les importateurs peut également encourager les entreprises à se montrer plus innovatrices pour demeurer concurrentielles. Dans la plupart des cas, l'introduction de forces dynamiques dans les modèles standard du commerce amplifie les gains courants du commerce, grâce à l'investissement et à l'innovation qui insufflent un dynamisme nouveau à l'économie.[12] Ces modèles sont généralement axés sur le commerce des marchandises, mais des forces similaires pourraient également s'appliquer au secteur des services, étant donné que de nombreux services tels que les télécommunications, les conseils en informatique et le transport sont des secteurs très innovateurs. Bien que les économistes aient longtemps cru que les gains dynamiques du commerce étaient vraisemblablement beaucoup plus importants que les

[11] Les études de Baldwin (1992) et de Taylor (1994) sont également d'importantes références sur les gains dynamiques du commerce.

[12] Ces modèles n'éliminent pas la possibilité que le commerce puisse ralentir la croissance. Comme Young (1991) le fait remarquer, si un pays a un avantage comparatif dans des secteurs très peu axés sur l'innovation, la libéralisation du commerce peut conduire une économie à orienter ses ressources sur des secteurs non innovateurs.

gains statiques, cette question fait toujours l'objet de recherches actives dans le domaine des études empiriques. Rodriguez et Rodrik (1999) offrent une étude critique de quelques-uns des travaux influents dans ce domaine, indiquant qu'il est très difficile de quantifier les effets du commerce sur la croissance. À l'inverse, Srinivasan et Bhagwati (1999), qui étudient les mêmes travaux, soutiennent que les preuves permettant d'avancer que le commerce stimule la croissance sont convaincantes. Dans le contexte canadien, Trefler (2000) présente des preuves laissant penser que l'ALENA a stimulé l'innovation dans le domaine de la conception des processus au Canada mais non dans la conception des produits. Il convient d'examiner toutes ces questions si l'on souhaite évaluer l'importance des gains issus du commerce des services. Toutefois, ils sont également difficilement mesurables.

Par ailleurs, certains modèles d'investissement dans le capital humain reposent sur le principe que les personnes fondent leurs décisions d'investissement en matière de formation professionnelle et d'éducation sur les débouchés offerts par l'économie.[13] La libéralisation du commerce offre davantage d'occasions d'utiliser ses compétences dans des secteurs où le pays possède un avantage comparatif, ou elle incite les entreprises et les particuliers à investir dans l'acquisition de compétences qui leur permettront de se créer une niche sur le marché pour répondre aux besoins, et des marchés locaux, et des marchés étrangers. Si le Canada possédait un avantage comparatif dans des secteurs à forte concentration de savoir, ces modèles prédiraient qu'une libéralisation du commerce aurait pour effet d'accroître les facteurs d'incitation à investir dans le capital humain. Ainsi, les gains dynamiques issus du commerce seraient supérieurs aux gains statiques.

[13] Par exemple, consultez les études de Findlay et de Kierzkowski (1983) et de Das (2001).

Les effets de la puissance de marché

Enfin, dans certaines industries du secteur des services (telles que le transport aérien), seules quelques sociétés interagissent les unes avec les autres dans un but stratégique. Lorsque c'est le cas, l'un des principaux avantages potentiels de la libéralisation du commerce réside dans le fait qu'elle peut éroder la puissance de marché et rendre les entreprises plus concurrentielles. Cette situation profite aux consommateurs ainsi qu'à d'autres producteurs qui utilisent ces services comme des intrants intermédiaires. Toutefois, ces avantages peuvent éventuellement être neutralisés par le fait que l'entrée limitée sur les marchés nationaux de sociétés étrangères peut faire passer les bénéfices des mains des sociétés nationales aux mains des sociétés étrangères[14] et éventuellement faire passer les rentes des facteurs employés dans ces sociétés aux mains de facteurs étrangers. Toutefois, les inquiétudes soulevées par cette mise en garde sont quelques peu atténuées si l'on envisage une répartition diversifiée de la propriété des entreprises nationales et étrangères entre les pays : les Canadiens possèdent des actions d'entreprises américaines et les Américains peuvent détenir des actions de sociétés canadiennes en position de force sur le marché. De nombreuses études se sont intéressées à la puissance de marché dans les modèles commerciaux, mais très peu ont abordé précisément certaines questions spéciales ayant trait aux services. Une analyse approfondie de la puissance de marché exigerait de prêter attention à des caractéristiques spécifiques des marchés plus particulièrement étudiés. Toutefois, il existe une forte présomption que la libéralisation du commerce sur des marchés peu concurrentiels permettrait d'améliorer le bien-être.

Résumé et lacunes des études théoriques

Les études théoriques portant sur les gains issus de la libéralisation du commerce des services trouvent leurs origines

[14] L'étude de Brander et Spencer (1984) en montre le mécanisme.

dans les théories commerciales standard. Les avantages de la libéralisation du commerce proviennent des sources habituelles, c'est-à-dire des avantages comparatifs, de la différentiation des produits, des économies d'échelle, du renforcement de la concurrence et du nombre croissant de facteurs d'incitation à l'innovation et à l'investissement.

Il ressort que l'un des aspects spécifiques du commerce des services est le rôle important joué par les services aux producteurs. La libéralisation du commerce des services aux producteurs peut avoir des effets importants sur la productivité d'une économie. En outre, les échanges de services aux producteurs ou les investissements réalisés dans ce secteur peuvent venir compléter d'autres types d'échanges et d'investissements, autant dans le secteur des biens que celui des services. Enfin, même si les services nationaux et étrangers aux producteurs peuvent se substituer les uns aux autres dans un contexte d'équilibre partiel, ils peuvent se compléter dans un contexte d'équilibre général. Ce dernier résultat indique qu'une fois qu'on aura pris en compte tous les effets de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services aux producteurs, cette mesure pourra peut-être recevoir un appui politique général.

Toutefois, un autre thème récurrent des études théoriques consiste à avancer que la libéralisation du commerce des services aura généralement lieu dans un environnement « de deuxième ordre », en présence de distorsions et de déficiences du marché. En conséquence, rien ne garantit que la libéralisation des échanges ou des investissements entraînera dans tous les cas une amélioration du bien-être. Ce point souligne la nécessité de réaliser d'autres analyses de modèles abordant ces questions, tant au niveau empirique qu'au niveau conceptuel.[15]

---

[15] Entre autres caractéristiques conduisant à des écarts par rapport aux résultats économiques optimums, on peut citer (a) la différentiation des produits qui donne aux entreprises une certaine emprise sur le marché, de sorte que le prix dépasse le coût marginal; (b) les effets de la taille du marché qui introduisent des effets non convexes ou des effets externes; et (c) les

Les théories commerciales présentent néanmoins quelques lacunes importantes. Premièrement, bien que des progrès considérables aient été effectués pour intégrer la théorie des entreprises multinationales à des modèles d'équilibre général du commerce et de l'investissement, ces travaux sont relativement récents. Il conviendra de réaliser d'autres études, plus particulièrement pour analyser les effets de différents types de politiques sur le commerce et l'investissement dans de tels modèles. En outre, relativement peu de recherches ont été réalisées sur deux des quatre modes de prestation des services : les mouvements de personnel entre différents pays et les mouvements de consommateurs entre différents pays. Aucun modèle n'envisage la possibilité d'une interaction endogène entre les quatre modes de prestation.

Deuxièmement, de nombreux modèles ont tendance à se concentrer sur un seul secteur de services. Étant donné que la libéralisation du commerce des services s'effectuera au coup par coup et que certains secteurs seront plus libéralisés que d'autres, il convient de prendre en compte les éventuels effets en cascade au niveau intersectoriel d'une telle libéralisation.

Troisièmement, la plupart des études visant à analyser les effets de l'assouplissement des règles sur la mobilité des facteurs entre les pays ne se sont pas servi, pour ce faire, d'un modèle qui rendrait compte des raisons pour lesquelles les gouvernements limitent la mobilité des facteurs en premier lieu. Pourquoi devrait-on autoriser des travailleurs qualifiés à traverser les frontières pour fournir des services et non des travailleurs non qualifiés? Si des fournisseurs de services peuvent traverser les frontières pour dispenser des services, pourquoi pas les travailleurs dans des secteurs produisant des biens? Reconnaissons que ces questions sont loin d'avoir été abordées en détail dans les modèles existants.

Finalement, le rôle de la réglementation représente une lacune majeure de la plupart des études. Malgré les quelques mises en garde mentionnées plus haut, il existe une forte

---

forces de regroupement qui peuvent conduire à des équilibres multiples. Les modèles abordant ces questions peuvent être assez compliqués.

présomption que la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services aurait un effet bénéfique, à condition que les gouvernements soient capables de conserver une certaine souplesse leur permettant de s'acquitter efficacement de leurs fonctions en matière de redistribution et de réglementation. Toutefois, peut-être que l'enjeu principal de la libéralisation du commerce des services consiste à savoir comment faire cadrer différents régimes nationaux de réglementation avec un régime de libre-échange non discriminatoire. Pour analyser ce point, il faut pouvoir s'appuyer sur un modèle faisant entrer en ligne de jeu aussi bien les échanges que les investissements endogènes dans le secteur des services ainsi qu'un motif expliquant la mise en place de la réglementation et le choix endogène des règlements effectué par les gouvernements. Il est nécessaire de poursuivre les recherches dans ce domaine et, à mon avis, il s'agit de la principale faiblesse des études actuelles.

Les gains et les pertes issus de la libéralisation

J'aborderai dans cette partie les répercussions prévues par la théorie économique sur les avantages et les coûts de la libéralisation du commerce des services. J'utiliserai le cadre théorique du modèle commercial concurrentiel standard. S'il y a lieu, je présenterai des biens différenciés, d'autres secteurs de services, les coûts de transaction et de transport ainsi que les règlements gouvernementaux régissant la prestation des services en présence d'effets externes positifs et négatifs, pour mettre en relief des questions spécifiques. Dans tous les cas, on posera l'hypothèse d'échanges préexistants de biens. Je mettrai l'accent sur des questions qui n'ont pas été abordées dans l'étude documentaire précédente. Dans l'annexe, les effets sur le bien-être provenant de l'autorisation d'accroître le commerce des services dans un seul secteur sont décomposés en différents effets. Ces derniers sont étudiés ci-dessous.

Si l'on se trouve dans une situation où les marchés sont caractérisés par la libre concurrence et où des pays sont différents les uns des autres mais où le commerce des biens ne parvient pas à lui seul à parfaitement égaliser les prix des services et des facteurs dans tous les pays, on est alors en présence de gains commerciaux inexploités issus du commerce et dus aux avantages comparatifs standard. Ces gains peuvent être réalisés en permettant l'échange des services ou des biens. Étant donné que l'échange direct de nombreux services est coûteux, l'une des principales incidences de cette branche d'activité réside dans le fait que les gains potentiels du commerce des services peuvent être réalisés en permettant l'échange des services factoriels eux-mêmes (c'est-à-dire par le biais du commerce des services factoriels non incorporés). Dans un modèle sans aucune distorsion, des échanges de ce type accroîtront toujours l'efficacité globale; de plus, les petits pays qui autoriseront de manière unilatérale les échanges des services factoriels verront toujours leur bien-être s'accroître.

Toutefois, il convient d'observer que ces questions ne sont réellement spécifique au secteur des services. En fait, ils surgissent également dans le secteur des biens :

- Il n'est pas nécessaire que le libre-échange des biens égalise parfaitement les prix des facteurs, ce qui signifie que des gains supplémentaires issus du commerce pourraient éventuellement être réalisés si l'on autorisait également le commerce des facteurs.
- Les échanges directs de biens et les mouvements de facteurs sont susceptibles d'avoir des effets différents sur la répartition du revenu, comme le révèle par exemple l'étude de Jones et de Ruane (1990).
- Il n'est pas toujours possible d'utiliser le commerce des services factoriels incorporés comme solution de rechange au commerce direct des biens (p. ex., du fait des coûts de transport).
- Il n'est pas toujours permis d'établir des entreprises dans des pays étrangers dans le but de produire des biens.

Toutefois, les études menées sur le commerce des services s'intéressent davantage au mouvement des facteurs car, dans certains cas, l'échange des services factoriels incorporés est totalement impossible.

Ce point soulève une question, à savoir : les accords qui autorisent le mouvement des facteurs devraient-ils être limités aux facteurs spécifiques au secteur des services, ou devraient-ile simplement s'appliquer à certaines catégories de facteurs, indépendamment du secteur dans lequel ils sont employés? Il est difficile de répondre à cette question sans devoir clairement modéliser les raisons pour lesquelles les pays se montrent si réticents à ouvrir leurs frontières à une mobilité totale des facteurs. Certaines études récentes d'économie politique abordent ces questions (cf. Persson et Tabellini [1999]) et certains travaux récents sur la migration ont modélisé les coûts d'assimilation (Konya [2000]); toutefois, cette question donne matière à de nombreuses autres recherches.

Les effets sur les termes de l'échange sur le marché des biens

Une fois que nous dépassons l'exemple du petit pays, les modèles concurrentiels standard prédisent que, si l'on prend comme hypothèse l'existence d'échanges préexistants des biens, certains pays qui s'engageront à libéraliser le commerce des services ou les investissements pourraient subir des pertes, même si cette libéralisation accroît l'efficacité globale. Ce résultat apparaît dans les études portant sur la mobilité du capital[16] et est clairement mis en relief par Burgess (1990) dans les cas du commerce des services.

Le problème qui se pose ici est que la libéralisation du commerce des services a des incidences sur les prix des

[16] Veuillez consulter les travaux de Markusen et de Melvin (1979), de Brecher et de Choudri (1982), ainsi que de Grossman (1984) qui étudient les effets sur le bien-être de la mobilité du capital, compte tenu de l'existence d'échanges préexistants des biens. Copeland et Taylor (2000) arrivent pareillement à la conclusion qu'il n'est pas nécessaire que l'autorisation du libre-échange des permis à polluer à l'échelle internationale profite à tous les pays en cas d'échanges préexistants des biens.

facteurs. Cette libéralisation a des retombées sur le marché des biens et affecte aussi bien la demande que l'offre des marchandises. Étant donné que les biens sont déjà échangés, tout changement des prix des biens représente une détérioration des termes de l'échange pour au moins un pays. Ces effets sur les termes de l'échange sur les marchés des biens doivent être mis en balance par rapport aux gains directs du commerce dans le secteur des services. En règle générale, l'un ou l'autre des deux effets peut dominer. Une étude récente réalisée McKibben, et coll. (1999), fondée sur un modèle informatisé d'équilibre général, a permis de conclure qu'un accord international visant à autoriser le libre-échange des permis à émettre du carbone (les « services environnementaux ») engendrerait des pertes pour le Japon, si l'on envisage une situation préalable de libre-échange des biens, du fait des pertes subies au niveau des termes de l'échange sur le marché des biens. Dans le contexte du commerce des services, Brown et Stern (1996) arrivent à la conclusion que la libéralisation multilatérale des services entraînerait une détérioration des termes de l'échange pour le Canada, et Dee et Hanslow (2000) concluent que la perte pour le Canada au niveau des termes de l'échange serait suffisamment conséquente pour faire plus que neutraliser les autres avantages de la libéralisation. Ces études seront abordées ultérieurement de manière plus détaillée lorsque j'examinerai quelques études empiriques. Pour l'heure, je me contenterai de faire remarquer que les inquiétudes concernant les effets sur les termes de l'échange causés par l'ouverture de nouveaux marchés ne sont pas qu'une vague spéculation théorique.

Du point de vue d'un pays relativement petit comme le Canada, il s'agit uniquement d'une mise en garde, non d'une argumentation contre la libéralisation du commerce des services. Même si un accord multilatéral sur les services avait bel et bien pour effet de détériorer les termes de l'échange sur le marché des biens, ce phénomène serait principalement causé par les effets de la libéralisation des services mise en œuvre par nos partenaires commerciaux sur les prix mondiaux. Le Canada ne pourrait rien y changer. En outre, refuser de participer à un accord sur les services ne ferait qu'aggraver la situation, car les

avantages directs issus de la libéralisation du commerce des services seraient perdus, ne laissant que les effets sur les termes de l'échange. Bien entendu, la question de savoir si les termes de l'échange des biens s'amélioreront ou se dégraderont est une question complexe. Si la libéralisation des échanges des services stimulait la demande de produits à base de matières premières, le Canada profiterait des effets positifs sur les termes de l'échange sur le marché des biens, et les avantages directs issus de la libéralisation du commerce des services seraient amplifiés.

Réforme au coup par coup

On procédera certainement à la libéralisation du commerce des services secteur par secteur. Du fait qu'il est difficile de transformer les obstacles au commerce des services en équivalences de tarif, il n'est pas possible d'appliquer une règle simple, telle que des réductions uniformes de tarifs, pour libéraliser tous les secteurs simultanément.

On sait très bien qu'il n'est pas nécessaire qu'une libéralisation au coup par coup des échanges dans le secteur des biens améliore le bien-être.[17] En d'autres termes, supposons qu'un petit pays possède des marchés de libre concurrence, mais qu'il ait instauré divers tarifs pour limiter les échanges. Supposons ensuite que, parce que l'économie est de petite taille et que les marchés sont fondés sur la libre concurrence, la meilleure politique à adopter pour le pays soit le libre-échange (c'est-à-dire aucun tarif sur aucun bien). Supposons néanmoins que des contraintes politiques empêchent l'élimination de certains tarifs dans un futur proche. On pourrait alors penser qu'il serait plus efficace pour l'économie de se débarrasser du plus grand nombre de tarifs possibles, car cette démarche nous rapprocherait du régime de libre-échange. Pourtant, ce n'est généralement pas le cas. C'est là l'une des conséquences de la théorie de l'optimum de second rang (Lipsey et

[17] Vousden (1990) étudie ce résultat dans le contexte commercial de manière approfondie.

Lancaster [1958]), c'est-à-dire que le fait de choisir de manière arbitraire certains tarifs et de les diminuer, tout en ne réduisant pas les autres tarifs, ne garantit pas que le pays en retirera un quelconque avantage et risque même en fait d'aggraver la situation en exacerbant les distorsions de tarifs préexistantes.

Dans le contexte des biens, on parvient à ce résultat de trois manières. La première consiste à utiliser des modèles informatisés d'équilibre général pour essayer de définir si une réforme particulière des tarifs améliore le bien-être. Il devrait toujours exister une série de réformes qui améliorent le bien-être, mais une étude empirique pourrait s'avérer nécessaire pour déterminer le contenu de ce train de mesures. La deuxième approche consiste à essayer de mettre en œuvre des réductions progressives, mais uniformes, des tarifs puisque les modèles commerciaux standard démontrent que ces dernières peuvent améliorer le bien-être. Cette approche peut être utilisée pour justifier la mise en place des réductions progressives, mais complètes, des tarifs qui ont caractérisé la libéralisation multilatérale du commerce en vertu du GATT et de l'OMC. Enfin, troisièmement, on peut considérer que les coûteux effets en cascade des réductions au coup par coup des tarifs font simplement partie des coûts d'ajustement à un régime de libre-échange à long terme. En d'autres termes, même s'il est peu probable que les réductions des tarifs augmentent le bien-être, si elles font partie d'un processus politique à long terme visant une libéralisation à grande échelle du commerce, on peut s'attendre à une amélioration du bien-être à long terme, même si, pour atteindre bon port, la traversée s'avère quelque peu houleuse.

Les conséquences d'une réforme au coup par coup du secteur des services sont quelque peu différentes si l'on se fonde sur l'analyse standard de la réforme au coup par coup des tarifs, et ce, pour deux raisons. Premièrement, la plupart des obstacles au commerce des services ne sont pas des tarifs mais, soit des restrictions à l'accès au marché, soit des coûts d'observation des règlements. Deuxièmement, bien que l'élimination totale des tarifs dans le secteur des biens apparaisse comme un objectif irréalisable, il n'existe pas

« d'objectif final » analogue en matière de libéralisation du commerce des services, étant donné que les barrières commerciales proviennent de différents règlements qualitatifs. Cette situation explique pourquoi la libéralisation au coup par coup des services risque de demeurer chaotique pendant encore quelques temps.

Nous pouvons modéliser les restrictions à l'accès au marché sous forme de contingent imposé aux intervenants étrangers désirant accéder au marché national, et les coûts d'observation des règlements sous forme de coût réel d'importation.[18] Supposons que nous ayons à l'origine un régime de libre-échange dans le secteur des biens et deux secteurs de services dont les échanges sont réglementés. Appelons ces secteurs de services « avocats et comptables ». Supposons que nous ouvrions le marché aux comptables étrangers mais non aux avocats étrangers. On continuera alors à profiter des avantages standard directs du commerce dus à la baisse de la consommation et à des distorsions de la production dans le secteur des services comptables. Toutefois, ces avantages doivent être mis en balance par rapport à d'éventuels effets en cascade dans le secteur juridique.

Contrairement aux effets de la libéralisation des tarifs, il s'avère que la libéralisation au coup par coup du secteur des services peut (en théorie) garantir une amélioration du bien-être dans deux cas. Toutefois, dans un cas important, la libéralisation au coup par coup risque de ne pas être avantageuse.

Premièrement, supposons que l'unique restriction à l'accès aux marchés étrangers dans le secteur juridique soit les coûts réels d'observation des règlements nationaux qui sont engagés pour avoir accès au marché local. Le prix national sera alors égal au prix étranger plus les coûts « d'administration ». Les exportateurs ne percevront ainsi aucune rente, du fait des barrières commerciales érigées dans ce secteur et le prix national sera lié au prix étranger. En conséquence, bien que la

[18] Consultez l'annexe pour plus de détails. On pourrait réaliser une analyse similaire pour les restrictions à l'exportation.

libéralisation du commerce dans le reste des secteurs de l'économie puisse avoir des répercussions sur le volume des importations dans d'autres secteurs des services protégés, elle n'aura aucun effet sur le prix national dans ces secteurs, et aucune rente ne sera distribuée. Dans ce cas, la libéralisation au coup par coup des services devrait accroître le bien-être national.

Supposons ensuite que des restrictions obligatoires à l'accès au marché soient appliquées en sus des coûts d'administration éventuels. Ceci signifie que le prix intérieur des services est supérieur au prix étranger, et que l'importation génère des rentes. En supposant que toutes ces rentes reviennent aux résidents nationaux, et si l'on en croit les résultats de Falvey (1988), nous pouvons conclure que la libéralisation au coup par coup doit améliorer le bien-être national. Ce phénomène s'explique par le fait que la restriction obligatoire sur le volume des échanges empêche que la libéralisation d'autres secteurs n'entraîne une diminution des volumes des échanges dans d'autres secteurs protégés. En outre, bien que le prix intérieur des services dans des secteurs protégés puisse changer, ce phénomène sera internalisé par des agents nationaux si ces derniers reçoivent toutes les rentes contingentaires implicites. On évite par conséquent que la libéralisation ne génère des effets en cascade préjudiciables.

Dans quel cas ce scénario est-il normalement pertinent? Dans le cas des marchandises, ce scénario se produit si des licences d'importation sont délivrées à des citoyens locaux. Ces derniers peuvent ainsi recueillir les fruits (ou percevoir les rentes) issus du fait de posséder cette licence. Par contre, dans le cas des services, la délivrance de licences d'importation ne constitue pas un scénario très réaliste. L'allocation de rentes contingentaires (ou d'accès au marché) dépend d'une condition, à savoir : le consommateur local achète-t-il le service fourni par un fournisseur étranger au prix intérieur ou au prix étranger? Ceci dépend du mode de prestation du service. Si les consommateurs nationaux doivent se rendre sur le marché étranger, ils paieront le prix étranger. S'ils importent le service directement de fournisseurs étrangers et qu'ils sont libres de

choisir entre plusieurs fournisseurs étrangers, le régime concurrentiel devrait faire en sorte qu'ils paient le prix étranger. Si certaines restrictions empêchent des fournisseurs étrangers de services d'accéder au marché national par ces mécanismes, les restrictions devraient faire monter le prix intérieur au-dessus du prix étranger, et les agents locaux qui auront accès à des fournisseurs étrangers percevront des rentes. Dans des scénarios tels que celui-ci, les résultats de Falvey s'appliquent, et la libéralisation au coup par coup est censée améliorer le bien-être national.

Toutefois, selon un scénario plus probable, les restrictions à l'accès au marché s'appliquent principalement dans deux cas : soit le fournisseur de services étranger se rend directement sur le marché national, soit il crée un établissement national. Dans un cas comme dans l'autre, on s'attend à ce que le fournisseur étranger reçoive le prix intérieur pour les services fournis. Si l'accès au marché est réglementé, le prix intérieur risque d'être supérieur au prix étranger, et des rentes seront perçues par les fournisseurs étrangers de services. Dans ce scénario, les résultats de Falvey ne s'appliquent pas, et la libéralisation de certains secteurs des services peut avoir des effets en cascade préjudiciables dans d'autres secteurs de services protégés, causant ainsi une réduction du bien-être.

Pour comprendre comment fonctionne ce mécanisme, supposons que le fait d'ouvrir le marché aux comptables étrangers entraîne une augmentation de la demande intérieure d'avocats et pousse leurs salaires à la hausse. Les avocats étrangers qui ont accès au marché local profiteront d'une augmentation des rentes qu'ils perçoivent du fait de leur accès privilégié au marché local. Cette augmentation des rentes équivaut dans une certaine mesure à une détérioration des termes de l'échange pour les Canadiens (étant donné que le prix d'un service importé, en l'occurrence des services juridiques, augmente). Si cet effet neutralise les gains directs issus de la libéralisation du commerce dans le secteur des services comptables, nous enregistrons alors une perte nette.

Pour résumer, la probabilité que la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services

s'effectue au coup par coup a des incidences importantes sur l'ensemble des avantages et des coûts de la libéralisation. Lorsqu'une réforme est appliquée secteur par secteur, on peut avoir tendance à se focaliser sur les avantages que cette réforme apporte uniquement dans ce secteur. Toutefois, comme nous l'avons vu précédemment, une approche axée sur l'équilibre général nous force à prendre en compte les effets en cascade favorables ou défavorables susceptibles d'affecter d'autres secteurs de l'économie. Si des barrières tarifaires limitent les échanges, ces effets en cascade, s'ils sont défavorables, peuvent être suffisamment importants pour réduire à néant tous les avantages directs de la libéralisation du commerce.

Que les effets en cascade d'une réforme au coup par coup représentent une sérieuse cause d'inquiétude dépend en partie de la nature des obstacles au commerce. Si les obstacles au commerce des services prennent la forme de coûts « d'administration » imposés à l'accès au marché, ou si l'accès au marché est limité mais que les consommateurs nationaux ont la possibilité de se procurer des services au prix étranger, la libéralisation au coup par coup n'entraîne, par conséquent, aucun effet en cascade préjudiciable, et il peut suffire de se concentrer sur les avantages ou sur les coûts directs de la libéralisation du secteur concerné pour définir les effets d'une réforme sur le bien-être. Toutefois, si la protection prend la forme de restrictions à l'accès au marché donnant à un nombre limité d'étrangers le droit de facturer le prix local le plus élevé, alors les avantages d'une réforme mise en œuvre au coup par coup ne sont pas garantis, étant donné que la réforme d'un secteur peut entraîner une hausse des rentes de rareté perçues par des fournisseurs étrangers dans d'autres secteurs. Cet obstacle éventuel à la pleine réalisation des avantages de la libéralisation des services peut être évité si l'on cible des secteurs présentant des restrictions à l'accès au marché qui en font des candidats à une réforme rapide.[19]

---

[19] On pourrait également éviter les pertes en taxant les rentes des fournisseurs étrangers de services dans ce secteur. Toutefois, cette mesure risque certainement de donner lieu à l'application de contre-mesures sur des

La différentiation des produits

Pour de nombreux types de services, l'accès accru à une gamme plus variée de services représentera certainement le principal avantage de la libéralisation des investissements et du commerce international. Les avantages pour les consommateurs seront doubles. Premièrement, les consommateurs profiteront des avantages offerts par les services les visant directement. S'y ajouteront des avantages indirects, car le fait d'avoir accès une gamme plus variée de services aux producteurs plus spécialisés peut faire baisser les coûts, tant de la production des biens que de la production des services. En outre, les fournisseurs locaux de services en profiteront également puisqu'ils auront accès aux marchés étrangers. De nombreux services requièrent un investissement initial en formation, en recherche et en développement et en infrastructure. L'accès à un plus grand marché international peut accroître la rentabilité de ces investissements.

Les différents modes de prestation

Chacun des quatre différents modes de prestation offre des avantages en permettant d'accroître la variété des services offerts, même si chacun aura des effets quelque peu différents sur les consommateurs et les marchés de facteurs.

Premièrement, les différents modes de prestation permettront aux consommateurs d'accéder à différentes gammes de services très variés et d'être confrontés à des coûts différents.

La solution de l'investissement étranger direct exige d'installer une succursale et implique, par conséquent, des coûts fixes. À ces causes, dans des petits pays où l'investissement étranger direct est le seul choix possible pour la prestation de certains services, les consommateurs n'auront pas accès à

---

fournisseurs nationaux de services dans d'autres secteurs qui ont accès à des marchés étrangers et qui sont susceptibles de percevoir des rentes sur ces marchés étrangers.

l'éventail complet des services offerts dans les grandes économies.

De la même façon, si des consommateurs doivent se rendre à l'étranger pour recevoir le service d'un fournisseur étranger, cette démarche implique des coûts fixes, tels que le voyage et l'acquisition de renseignements. L'existence de coûts fixes du côté des consommateurs signifie également que la gamme complète des services disponibles dans les grands pays ne sera pas consommée par les consommateurs de petits pays. Dans les deux cas, soit que l'on réalise un investissement direct, soit que les consommateurs se déplacent à l'étranger, les échanges généreraient des gains supplémentaires si les services pouvaient être échangés directement ou si les fournisseurs de services avaient l'autorisation de traverser les frontières.

En revanche, soit que l'on autorise le commerce direct, soit que l'on autorise les mouvements transfrontière du personnel des secteurs des services; dans les deux cas les coûts fixes seront relativement faibles[20], mais les coûts variables risquent d'être plus élevés. Par conséquent, la gamme complète des services sera offerte dans un petit pays par le biais de ces deux modes de prestation, mais les services fournis par des prestataires étrangers reviendront relativement plus cher que les services locaux.

Dans la pratique, les coûts de prestation des services par chacun des différents modes de prestation varieront en fonction du type de service. En outre, la libéralisation de n'importe lequel de ces modes de prestation risque certainement de stimuler les avancées technologiques pour réduire le coût de prestation par les différents modes. Il est difficile de prévoir les coûts et les avantages relatifs des différents modes de prestation, c'est pourquoi on pourrait être tenté d'avancer que les consommateurs et les fournisseurs de services devraient être libres de décider par eux-mêmes du mode de prestation le plus efficace : en fait, on pourrait s'attendre à ce qu'un marché parfaitement concurrentiel limite au minimum les coûts de

[20] Dans l'annexe, je modélise ces deux possibilités sans prendre en compte de coûts fixes.

prestation des services. Il est peu probable, toutefois, que l'accès sans restriction aux services par tous les modes de prestation optimise le bien-être dans tous les pays, et ce, pour deux raisons. Premièrement, ces modèles posent comme principe que les sociétés ont une position dominante sur le marché et que le prix est par conséquent toujours supérieur au coût marginal. Ceci signifie que les marchés parfaitement concurrentiels ne fournissent pas forcément la gamme optimale de produits ou une production optimale. Deuxièmement, certains effets sur les termes de l'échange sont dus en partie à des différences de taille des marchés. Comme le démontrent Markusen et Venables (2000), un changement de régime autorisant l'établissement de sociétés multinationales ne profiterait pas nécessairement à tous les pays. Lorsque le commerce direct ou les mouvements de personnel se révèlent coûteux, les grands pays ont un avantage car leurs grands marchés ont pour effet d'entraîner une baisse des coûts. Le fait d'autoriser des multinationales à s'installer dans des petits pays peut, dans une certaine mesure, éroder l'avantage du grand pays. En conséquence, dans leurs exemples, les petits pays qui ont accès aux services des multinationales en tirent généralement des avantages, alors que les grands pays peuvent parfois essuyer des pertes. D'autres travaux devront être réalisés sur cette question dans le cadre d'un modèle qui prendra en compte les quatre modes de prestation.[21]

Deuxièmement, différents modes de prestation ont également différents effets sur les marchés de facteurs. Le commerce direct, les mouvements des consommateurs et les mouvements du personnel travaillant dans le secteur des services ont tous tendance à accroître la demande de main-d'œuvre sur le marché de l'exportateur. En revanche, l'établissement multinational a plutôt tendance à accroître la demande de main-d'œuvre dans le pays d'accueil. Les effets des

[21] Le cadre présenté en annexe pourrait être utilisé pour essayer de fournir une première réponse à cette question; toutefois, une fois que les données asymétriques des différents pays entreraient en jeu, même ce modèle élémentaire deviendrait complexe.

multinationales sur le personnel spécialisé des secteurs des services du pays d'accueil sont toutefois plus compliqués, selon que le personnel local et le personnel étranger dans un secteur donné agissent l'un envers l'autre comme substituts ou comme compléments dans un contexte d'équilibre général. Ce point laisse à penser que l'option visant à autoriser l'investissement étranger risque de bénéficier d'un appui politique plus vigoureux que l'option visant à autoriser les mouvements de personnel.

Les effets en cascade d'une libéralisation au coup par coup compte tenu de la variété des produits

La plupart des études du commerce des services fondées sur des modèles faisant entrer en ligne de jeu la différentiation des produits se concentrent généralement sur un seul secteur de services. Toutefois, compte tenu de la multiplicité des secteurs de services, la libéralisation d'un secteur peut entraîner des effets en cascade dans d'autres secteurs. Un exemple illustre dans quelle mesure ces effets peuvent être positifs ou négatifs (consultez l'annexe pour une étude plus détaillée).

Supposons que deux secteurs de services X et Y se disputent la faveur de travailleurs ayant une expertise spécialisée. Supposons ensuite que cette expertise spécialisée soit relativement rare à l'échelle du pays. Étudions maintenant les effets d'une libéralisation du commerce dans le secteur X mais pas dans le secteur Y. Étant donné que les agents nationaux peuvent désormais acquérir des services étrangers du secteur X, la demande relative des services nationaux du secteur X diminuera par rapport à la demande des services du secteur Y. En d'autres termes, sous l'effet de la libéralisation du commerce dans le secteur X, la main-d'œuvre nationale spécialisée quittera le secteur X ouvert aux échanges pour intégrer le secteur Y non ouvert aux échanges. En fait, le secteur national X risque de disparaître complètement une fois que ses services auront été ouverts au libre-échange. Toutefois, dans ce cas, le libre échange dans le secteur X rapporte en réalité un double dividende aux consommateurs nationaux : d'une part, les

consommateurs profitent d'une gamme de produits plus variés dans le secteur X puisqu'ils peuvent désormais accéder à un plus grand choix de services étrangers dans ce secteur. D'autre part, ils ont accès à une gamme plus étendue de services dans le secteur Y non ouvert aux échanges, car le commerce a libéré du personnel pour développer ce secteur.

Par contre, si le pays possède une main-d'œuvre spécialisée dans le secteur des services relativement abondante, la situation inverse peut se produire. Du fait de l'avantage comparatif du pays dans les services, le secteur de services X prendra de l'ampleur grâce au commerce, ce qui aura pour effet d'attirer du personnel du secteur Y non ouvert aux échanges. Par conséquent, le secteur non libéralisé peut être évincé du marché du fait de la libéralisation du commerce dans d'autres secteurs, réduisant ainsi la variété de la gamme de produits offerts dans le secteur non libéralisé et jouant contre les intérêts des consommateurs et des producteurs qui expriment une forte demande des services du secteur Y.

L'effondrement éventuel des services locaux spécialisés

La discussion précédente envisageait uniquement des cas où la variété des services disponibles dans le pays national et à l'étranger était symétrique. En cas de symétrie, les consommateurs n'accordent pas d'importance à la provenance des services qu'ils consomment, que ces derniers soient locaux ou étrangers, pourvu que le prix soit le même. Par contre, lorsque les services locaux et étrangers ne sont pas symétriques, il est possible que le contact avec des services étrangers entraîne l'effondrement des services locaux si ces derniers perdent une partie de leur clientèle en faveur des concurrents étrangers. Il est également possible que ce phénomène réduise le bien-être. Ce résultat est ancien (cf. Snape [1977] et Curtis [1983]), mais il convient d'en souligner à nouveau l'importance car il rend compte de certaines des inquiétudes des personnes qui s'opposent à la libéralisation des échanges par crainte que les fournisseurs étrangers de services ne puissent répondre à leurs besoins locaux.

On peut illustrer l'idée de base par un exemple simple.[22] Supposons qu'un service soit fourni par des résidents locaux avant que les échanges ne soient libéralisés. Ce service est un substitut imparfait d'un service dispensé par un fournisseur étranger et ne peut être commercialisé sur aucun marché étranger étant donné qu'il est spécialement adapté aux besoins locaux. Une fois que le fournisseur étranger de services a accès au marché local, la demande du service local diminue.[23] Si les coûts fixes sont importants, les entreprises nationales fournissant le service local seront peut-être incapables de générer suffisamment de chiffre d'affaires pour couvrir leurs coûts, vu qu'elles travaillent désormais sur une plus petite échelle. En somme, en drainant une partie de la demande locale, le service étranger nouvellement accessible peut mettre en péril la viabilité du service local spécialisé. Le service local spécialisé peut ainsi s'effondrer, même si sa prestation continue d'être socialement efficace.[24]

L'éventuel effet préjudiciable sur les services locaux spécialisés n'est pas nécessairement un argument justifiant que l'on s'oppose à l'accès aux fournisseurs étrangers de services, et ce, pour plusieurs raisons.

Premièrement, cette question surgit du fait que les marchés sont en situation de concurrence imparfaite, tant avant qu'après l'instauration du libre-échange, et le problème peut être corrigé en fournissant une subvention au fournisseur local de services. Toutefois, bien que cette solution soit simple en théorie, elle peut être difficile à mettre en pratique car le gouvernement

---

[22] Pour une étude détaillée de cet exemple, le lecteur peut consulter l'annexe A4.

[23] On pourrait imaginer des scénarios où ce résultat serait inversé aussi bien par un effet de revenu que par une situation de complémentarité; toutefois, je me concentre ici sur le cas où le service local et le service étranger sont des substituts l'un de l'autre dans un contexte d'équilibre général.

[24] Comme le démontre l'annexe A4, il serait socialement efficace de continuer à produire ce service si le surplus du consommateur excédait les coûts de production non récupérés.

devrait alors choisir les services locaux devant bénéficier de la subvention. De plus, il conviendrait d'élaborer un accord commercial avec beaucoup de soin pour veiller à ce que cette subvention ne soit pas considérée comme une mesure de concurrence déloyale et par conséquent rejetée. Je reviendrai sur ces questions de réglementation ultérieurement.

Deuxièmement, la perte éventuelle de certains services locaux ne signifie pas forcément que la libéralisation du commerce a des conséquences préjudiciables pour une économie. Dans la pratique, la libéralisation du commerce des services permettra d'accéder à de nombreux services qui n'étaient pas disponibles auparavant et offrira des occasions d'exporter à des fournisseurs locaux de services. Ces avantages doivent être mis en balance par rapport aux pertes éventuelles de certains secteurs.

Pour finir, deux effets supplémentaires de la libéralisation du commerce peuvent avoir tendance à renverser le résultat de Snape. Si la libéralisation du commerce augmente les revenus réels, cette tendance risque d'accroître la demande du service local. En outre, si d'autres services sont utilisés en tant qu'intrants intermédiaires pour fournir le service local, la libéralisation du commerce des services peut alors réduire le coût de production du service local, favorisant ainsi les chances de survie des services locaux face à la libéralisation du commerce.[25]

---

[25] D'un point de vue technique, la tendance de la courbe de demande du service local spécialisé à se replier vers l'intérieur sous l'effet de l'entrée sur le marché du fournisseur étranger de services peut être freinée et éventuellement inversée sous l'effet de l'augmentation du revenu local stimulé par la libéralisation, alors que la courbe de coûts marginaux ou fixes peut pointer vers le bas. Cette évolution pourrait restaurer la situation d'avant la libéralisation où la courbe des coûts moyens était située en deçà de la courbe de demande pour divers niveaux de production, laissant le secteur potentiellement viable. J'invite le lecteur à consulter l'annexe A4 qui offre une présentation sous forme de diagramme.

Les modèles standard du commerce qui ne prennent pas en compte l'immigration sous-estiment certains des avantages de la libéralisation du commerce et des investissements pour le travailleur moyen. Ce point peut être illustré en étudiant les effets de la libéralisation du commerce des services sur les facteurs d'incitation à l'émigration.[26]

Supposons qu'il y ait deux types de travailleurs. La majorité de la population est capable de travailler, soit dans le secteur des biens, soit dans le secteur des services, alors qu'un plus petit groupe de personnes possède un capital humain spécialisé nécessaire à la création et à l'entretien d'une société produisant une variété distincte de services. Supposons également que l'abondance relative de ces deux types de travailleurs soit similaire dans tous les pays, ce qui signifie que leurs revenus sont similaires, mais que le marché national soit relativement réduit, de sorte qu'il offre une moins grande variété de services et, par conséquent, que les gens prennent moins de plaisir à consommer. Enfin, supposons que les personnes possédant un capital humain spécialisé ne soient pas toutes attachées à leur pays natal. En d'autre termes, supposons qu'un facteur de motivation (soit une différence de salaire, soit des possibilités de consommation plus étendues) incite certaines personnes à émigrer.

S'il n'existe à l'origine aucun échange de services, la variété de services disponibles (et donc les possibilités de consommation) est plus importante dans le plus grand pays étranger, ce qui peut suffire à inciter les travailleurs nationaux, spécialisés ou non spécialisés, les moins attachés à leur pays natal à émigrer. Dans le plus grand pays étranger, l'immigration de personnel spécialisé accroît encore davantage la variété de la gamme de produits et les possibilités de consommation, bien

[26] Pour obtenir une étude technique détaillée de cette question, j'invite le lecteur à consulter l'examen de la question intitulé « La libéralisation au coup par coup est un remède partiel à la fuite des cerveaux » dans l'annexe A3.

qu'elle puisse faire baisser les revenus des travailleurs étrangers spécialisés qui sont désormais confrontés à une concurrence supplémentaire. Tout bien pesé, on pourrait s'attendre à ce que la politique en faveur de l'immigration des travailleurs possédant ces compétences spécialisées bénéficie de l'appui politique du pays étranger, étant donné que les travailleurs non spécialisés qui ne font qu'en récolter les fruits représentent la majorité. Par contre, l'immigration de travailleurs non spécialisés a moins de chance de rallier un appui politique à l'étranger, surtout si elle s'accompagne de coûts d'assimilation, car les travailleurs immigrants seraient considérés comme des concurrents sur le marché du travail et ne produiraient aucun avantage immédiat concret prenant la forme d'une augmentation de la variété des produits.

En conséquence, on pourrait s'attendre à ce que le plus petit pays souffre de l'exode d'une partie de sa main-d'œuvre spécialisée des secteurs des services, c'est-à-dire d'une « fuite des cerveaux ». En outre, veuillez remarquer que le départ de cette main-d'œuvre porte préjudice au reste de la population nationale, car il entraîne une réduction de la variété de produits nationaux, et, par conséquent, une hausse des prix des services.

Si tous les services étaient librement échangés, tous les travailleurs du monde entier auraient accès à toutes les variétés de produits, et l'accès limité aux services ne serait plus une source de motivation à l'immigration. Toutefois, il ne sera techniquement pas possible d'instaurer le libre-échange dans tous les secteurs de services sans que cette démarche n'engage des coûts, et, si l'on est un tant soit peu réaliste, on reconnaîtra que la libéralisation du commerce des services ne pourra se faire qu'au coup par coup.

Pour étudier les effets de la libéralisation au coup par coup sur les facteurs de motivation à l'immigration, nous élaborerons un modèle mettant en jeu deux secteurs de services. Dans ce modèle, supposons que nous libéralisions les échanges dans un secteur mais pas dans l'autre. Ceci aura pour effet d'accroître la variété des produits du petit pays, tant dans le secteur de services ouvert aux échanges que dans le secteur non ouvert aux échanges. Dans le secteur de services ouvert aux échanges,

l'augmentation de la variété des produits s'explique par l'entrée sur le marché de fournisseurs étrangers de services. Dans le secteur de services non ouvert aux échanges, cette augmentation est due à l'arrivée de certains fournisseurs nationaux de services spécialisés qui ont quitté le secteur de services ouvert aux échanges sous l'effet de la pression concurrentielle exercée par les fournisseurs étrangers. Par conséquent, même la libéralisation au coup par coup peut offrir moins de raisons d'émigrer au personnel spécialisé des secteurs de services, tout en offrant dans le même temps des avantages supplémentaires à ceux qui ne peuvent émigrer ou qui aiment vivre dans leur pays natal.[27]

Bien que les résultats présentés ci-dessus aient été calculés officiellement à partir d'un modèle posant comme principe que la libéralisation s'effectue en permettant à des fournisseurs étrangers de services de s'installer sur le marché intérieur, ils devraient normalement être valables indépendamment du mode de prestation libéralisé. Toutefois, la libéralisation de différents modes de prestation a différents effets sur la demande de services du personnel local spécialisé. Plus particulièrement, ce pourrait être un argument supplémentaire en faveur de la négociation d'accords de réciprocité autorisant la mobilité provisoire du personnel spécialisé des secteurs de services, même si le commerce a déjà été libéralisé en autorisant l'installation de fournisseurs étrangers. Par exemple, en ayant le droit d'accéder aux marchés étrangers, ces travailleurs ont non seulement des chances d'augmenter leur revenu mais également d'avoir accès à une plus grande variété de services dans leur pays d'origine. En d'autres termes, si les travailleurs peuvent bénéficier d'occasions réciproques de travailler provisoirement sur des grands marchés, ils seront moins tentés de s'y installer définitivement.

---

[27] Ces résultats ont été calculés de manière officielle dans un cadre théorique de l'annexe A3.

Une des principales faiblesses de notre analyse à ce stade de l'étude, et que l'on retrouve en fait dans la majorité des études, réside dans le fait que la rôle de la réglementation nationale n'a pas encore été examiné. La plupart des modèles étudiés, ainsi que le modèle décrit en annexe, ont tendance à prédire que la libéralisation de l'accès au marché des services rapportera des gains aussi bien aux pays exportateurs qu'aux pays importateurs. Ces prédictions présentent quelques nuances, surtout si la libéralisation ne se fait qu'au coup par coup. Toutefois, pour la majeure partie, les répercussions sont à peu près les mêmes que pour la libéralisation du secteur des biens. En fait, tous les écueils éventuels de la libéralisation des services se retrouvent sous une forme analogue dans le secteur des biens. En outre, surtout dans le cas des services aux producteurs, il se pourrait que les gains issus de la libéralisation soient encore plus importants que dans le cadre du commerce des marchandises, en raison de leur potentiel à accroître la productivité dans de nombreux secteurs de l'économie. Ainsi, si nous n'avons pas hésité à faire acte de foi que la libéralisation des échanges des biens allait nous être profitable, pourquoi la libéralisation des échanges des services a-t-elle tant traîné en longueur?

La réponse est double, comme nous l'avons vu précédemment. D'abord, dans le cas du commerce des marchandises, les pays ont hésité à signer des accords autorisant la libre circulation de la main-d'œuvre et du capital au-delà des frontières, préférant à la place ne libéraliser que « le commerce des services factoriels incorporés » et conserver le droit de réglementer les mouvements des facteurs conformément aux besoins nationaux politiques et économiques du moment. Étant donné que la prestation de nombreux services exige des mouvements de facteurs, cette hésitation représente un plus important obstacle pour le commerce des services que pour le commerce des biens.

Toutefois, peut-être que la question sensible au cœur du commerce des services est le rôle joué par la réglementation

nationale. La réglementation joue également un rôle dans la production des biens. Toutefois, dans le secteur des biens, une simple distinction entre la réglementation portant sur les produits et celle portant sur les processus peut grandement aider à résoudre d'éventuels conflits en matière de réglementation. De manière générale, les règles régissant le commerce multilatéral permettent aux pays d'exercer leur droit de réglementer des biens susceptibles de porter préjudice à leurs citoyens par le biais de règlements sur les produits. Les biens peuvent être inspectés au moment où ils traversent les frontières et, en vertu d'une pure règle de traitement national, les pays peuvent appliquer toutes les normes ou taxes désirées aux produits, à condition que ces dernières soient appliquées de la même manière aux biens nationaux et aux biens importés. En revanche, il n'est généralement pas admis que les pays essaient de réglementer le processus par lequel les biens sont produits dans d'autres pays. Si le processus génère un mauvais produit, le produit peut être arrêté à la frontière. Toutefois, dans la mesure où le produit répond aux normes nationales, on considère généralement que le pays exportateur a le droit de réglementer le processus de production comme il l'entend.

Dans la pratique, les choses ne sont pas aussi simples, comme le démontrent les récents litiges sur des questions telles que la dégradation de l'environnement à l'étranger due aux méthodes de production et de traitement, les méthodes de pêches qui mettent en danger les tortues de mer, l'exploitation de la main-d'œuvre enfantine, l'utilisation du travail des forçats, etc. En outre, les règles qui s'appliquent pareillement aux biens étrangers et aux biens nationaux peuvent tout de même être discriminatoires dans la pratique si elles ne contraignent que les produits étrangers. Ainsi, il sera peut-être nécessaire d'élaborer une version « efficace » du traitement national, et les questions relatives à la réglementation commerciale des produits deviendront ainsi plus floues.

Toutefois, bien que la réglementation des produits dans le cadre du commerce international ne soit pas sans poser ses propres problèmes, les questions d'ordre réglementaire qui se posent dans le secteur des services sont de nature beaucoup plus

complexe. Ceci s'explique par le fait qu'une grande partie des règlements sur les produits s'applique au processus par lequel le service est produit, ou aux qualifications de ceux qui fournissent le produit, plutôt qu'au produit final. La raison de cette situation est qu'il peut être difficile d'observer le produit. Le « produit » peut être particulier à une personne, comme dans le cas d'une intervention chirurgicale, et le produit lui-même peut être difficile à inspecter. Les caractéristiques du produit ne peuvent devenir apparentes qu'avec le temps et il peut être difficile d'isoler les effets d'un fournisseur de services particulier sur le résultat à long terme.

Il est difficile d'effectuer des travaux d'analyse dans ce domaine car l'élaboration d'un modèle didactique de libéralisation du commerce en la présence de règlements doit inclure une raison expliquant l'instauration de ces règlements en premier lieu. Certains types de règlements peuvent avoir été établis uniquement pour empêcher des fournisseurs de services d'accéder au marché et ainsi protéger les revenus des fournisseurs locaux établis. Si tel est le cas, il n'est peut-être pas déraisonnable de traiter les règlements comme une simple barrière commerciale. Toutefois, d'autres règlements sont en place pour protéger le grand public et on ne peut analyser correctement les effets d'un accord international qui affecte ce type de règlements sans modéliser également l'objet du règlement.

Un simple exemple théorique peut être élaboré pour illustrer certaines des questions qui surgissent lorsque le commerce des services est libéralisé dans un contexte où des effets secondaires négatifs ou des « effets externes négatifs » peuvent être générés par la prestation défectueuse d'un service.[28] Pour les besoins de

[28] Cet exemple est élaboré en des termes officiels dans l'annexe A2, dans la partie intitulée « Réglementation dans un contexte d'effets externes négatifs ». Dans bon nombre de cas, l'approche la plus appropriée pour l'établissement de modèles consisterait à modéliser de manière claire les problèmes de réputation et d'information, mais cette approche fera l'objet de travaux futurs. Toutefois, dans bien des cas, il est pertinent de prendre en compte les effets externes. Les services de transport peuvent causer des accidents; des erreurs médicales peuvent coûter cher au grand public en cas

la présente étude, il est utile de considérer ces effets externes comme *les préjudices moyens par unité du service rendu*. Du fait de ces préjudices, des règlements sont imposés aux fournisseurs de services tant sur le territoire national qu'à l'étranger. On se pose désormais une nouvelle question, à savoir, quelle est l'efficacité relative des règlements nationaux et étrangers à diminuer ces préjudices? Si le régime étranger de réglementation est plus efficace que le régime national, les préjudices moyens par unité du service étranger rendu seront moindres que par unité du service national. Dans ce cas, la libéralisation du commerce dans ce secteur de services accroît de toute évidence le bien-être puisque, outre les avantages standard issus du commerce, elle apporte l'avantage supplémentaire de réduire les préjudices au fur et à mesure que les fournisseurs étrangers de services soumis à une meilleure réglementation s'approprient une partie du marché. Toutefois, s'il advenait que le régime national de réglementation soit plus efficace, la question reste ouverte quant à savoir si les gains issus du commerce l'emporteraient sur le niveau de préjudice plus élevé accompagnant l'entrée de fournisseurs étrangers de services moins bien réglementés.

On peut déduire de cette analyse qu'un pays devrait chercher à conclure des accords bilatéraux (p. ex., des accords de reconnaissance mutuelle) avec des pays dont les régimes de réglementation sont aussi bons, sinon meilleurs, que le régime national, puisque l'ouverture des échanges avec ces pays permettrait clairement d'améliorer le bien-être. Par contre, les accords multilatéraux deviennent problématiques à moins de trouver un moyen permettant, soit d'exclure les fournisseurs provenant de pays dont les régimes de réglementation sont plus faibles, soit d'assujettir ces entreprises à un contrôle réglementaire accru.

---

d'assurance publique et également avoir des répercussions sur la santé publique; les services d'éducation génèrent des effets externes; des pratiques de construction défectueuses peuvent avoir des répercussions sur ceux qui n'ont pas acheté les services directement et les recours en justice peuvent être coûteux.

Bien entendu, comme chacun le sait, l'existence d'effets externes ne peut saper les arguments standard en faveur du libre-échange, à condition que ces effets externes puissent être internalisés. Néanmoins, dans la pratique, cette mesure peut s'avérer difficile dans le cas des services car elle requiert généralement que des règlements soient imposés sur les processus par lesquels les services étrangers sont produits, ou sur les qualifications des fournisseurs étrangers de services. Les fournisseurs provenant de pays dont les systèmes de réglementation sont plus faibles devraient alors être soumis à une réglementation plus intensive au niveau local. En outre, il sera peut-être plus difficile de faire respecter les règlements aux fournisseurs de certains pays qu'à d'autres, et cette mesure risque également d'élever les coûts réglementaires des entreprises provenant de ces pays. Parce le contrôle réglementaire pourra être plus ou moins sévère en fonction du pays d'origine du fournisseur, la mise en place d'un régime de traitement national pourra également s'avérer problématique. Si les autorités locales conservent suffisamment de souplesse au niveau de l'application des règlements pour gérer ces questions, dans ce cas, comme nous l'avons vu précédemment, l'ouverture du marché à des fournisseurs locaux améliorera le bien-être. Par contre, si les autorités locales sont empêchées dans leurs mouvements par des règles de traitement national, il faudra alors libéraliser le commerce avec beaucoup de précaution.

Cette analyse indique également qu'il peut être plus facile de libéraliser les échanges multilatéraux par le biais de certains modes de prestation plutôt que par d'autres. Par exemple, si le service est fourni par le biais d'un investissement étranger direct, il paraît honnête d'appliquer les normes et règlements nationaux régissant les processus à l'installation locale qui assure la prestation des services de la société étrangère. En outre, les questions qui se posent ici sont relativement les mêmes que celles qui se posent lorsqu'on applique des normes en matière de processus aux entreprises étrangères produisant des biens dans le pays d'origine.

Toutefois, les trois autres modes de prestation soulèvent tous des questions complexes en matière de réglementation. Si

un fournisseur de services travaille aussi bien dans son pays d'origine que dans un pays étranger, le fournisseur pourrait alors devoir respecter les règlements locaux lorsqu'il travaille sur le territoire national, ce qui risque d'entraîner des coûts réglementaires excessifs si le fournisseur de services est réglementé de manière satisfaisante par le pays étranger. Les fournisseurs de services de certains pays peuvent avoir reçu une formation satisfaisante, contrairement aux fournisseurs d'autres pays. Veiller à ce que tous les fournisseurs étrangers répondent aux normes nationales peut s'avérer coûteux. En fait, il est possible qu'une règle requérant l'accès non discriminatoire à tous (soumise à la réglementation nationale) puisse effectivement réduire les gains issus du commerce en imposant des coûts réglementaires inutilement élevés.[29] Par contre, ouvrir l'accès au marché à seulement quelques pays choisis ayant des normes similaires ou plus élevées générerait peu de coûts.

De manière similaire, si le service est vendu de l'autre côté de la frontière, l'accès au marché local pourrait être subordonné à l'observation de certaines normes, même si, une fois encore, il peut être efficace d'imposer un contrôle réglementaire plus ou moins sévère en fonction des pays.

Pour finir, si le client se rend dans un pays étranger pour recevoir le service, une fois encore, le contrôle réglementaire pourra varier d'un fournisseur à un autre. Par exemple, si des programmes de formation étaient offerts dans un pays étranger, le gouvernement national reconnaîtrait certainement certains programmes comme ayant satisfait aux normes nationales pour certaines professions, mais pas d'autres. Les coûts pour s'en assurer varieraient probablement en fonction des pays, et, bien qu'en principe, une règle de traitement national pourrait laisser supposer que des normes uniformes soient appliquées à tous les

[29] En fait, compte tenu des coûts de réglementation et des problèmes que pose l'élaboration de règles de traitement national pour les fournisseurs de services exerçant leurs activités sous de multiples juridictions, l'investissement étranger direct peut s'avérer un mode de prestation supérieur pour certains services, même s'il n'est pas forcément le moyen le plus économique de pourvoir aux besoins du marché local lorsque les questions d'ordre réglementaire n'entrent pas en ligne de compte.

programmes de tous les pays, dans la pratique, la mise en œuvre de cette règle pourrait s'avérer coûteuse.

Aussi, bien qu'à un niveau abstrait l'existence d'une réglementation nationale ne nuise pas à l'argument habituel selon lequel le commerce rapporte des gains, dans la pratique, elle soulève un certain nombre de problèmes épineux. On peut en déduire que la libéralisation devra certainement suivre différentes voies pour les différents services et les différents modes de prestation. Dans certains cas, la libéralisation devra peut-être être retardée en raison de la complexité des questions réglementaires impliquant plusieurs juridictions.

Le contenu local : un autre problème d'ordre réglementaire

Un type différent de problème de réglementation surgit lorsque l'on est confronté à des effets en cascade ou à des effets externes *positifs* de la production locale de services. Pour illustrer ce point, supposons que l'ensemble de la société profite de la consommation intérieure, par une personne, d'un bien produit sur le territoire national. Le cas peut se produire par exemple avec des services culturels ou d'éducation produits dans le pays. Il est également possible que la consommation intérieure de quelque service local aide également à créer un sentiment de communauté.

Si l'on décide au niveau collectif qu'un service de ce type profite à la collectivité sous une forme ne pouvant être rendue par les prix du marché, la prestation de ce service à un niveau optimal requiert, soit une subvention à la production, soit la prestation publique de ce service. En termes techniques, la prestation publique directe du service ou la subvention visant à assurer la prestation privée à des niveaux optimums *internalise* l'effet externe et élimine par conséquent tout échec du marché.

Normalement, l'ouverture de l'accès au marché à des fournisseurs étrangers peut permettre d'améliorer le bien-être, aussi bien en raison des effets potentiels des avantages comparatifs que des avantages générés par une plus grande variété de la gamme de produits. Toutefois, en raison de l'effet externe positif associé au service local, il n'est pas désirable

d'uniformiser les règles du jeu pour les sociétés nationales et étrangères qui se font concurrence, car cela pourrait entraîner la prestation sous-optimale du service local.[30]

En conséquence, c'est avec grand soin qu'il faut définir les modalités sous lesquelles la libéralisation du commerce s'effectue. En de telles circonstances, il serait une erreur d'octroyer le statut de traitement national à des fournisseurs étrangers de services si, en vertu du traitement national, toutes les subventions octroyées aux fournisseurs locaux de services devaient être octroyées aux fournisseurs étrangers vendant leurs services au marché intérieur (par le biais de n'importe quel mode de prestation).

Si le gouvernement n'est plus libre d'accorder une subvention différentielle aux fournisseurs locaux de services, il perd ainsi sa capacité à internaliser les effets externes, et la libéralisation du commerce risque d'entraîner une réduction du bien-être à cause des limites qu'elle impose à la capacité de l'électorat d'habiliter le gouvernement à établir des politiques nationales internes appropriées.

Il est important de souligner que cette analyse n'est pas une argumentation contre la libéralisation du commerce. Comme je l'ai signalé plus haut, la meilleure politique à adopter pour ce pays est le libre-échange combiné à une internalisation des effets externes. Cette analyse vise plutôt à attirer l'attention sur le fait qu'il faut soigneusement élaborer les règles régissant un régime de libre-échange. Pour certains types de secteurs, aucun effet externe n'apparaîtra, et une règle de traitement national ne créera certainement aucun problème. Toutefois, pour d'autres types de secteurs, ce genre de règle peut causer des problèmes car elle gêne le gouvernement dans ses mouvements et l'empêche de résoudre efficacement des problèmes de politique nationale interne. Toutefois, étant donné que le traitement

[30] Cet argument ressemble, sans pour autant être identique, à l'argument présenté ci-dessus concernant la variété optimale de produits. Dans ce cas, compte tenu des coûts fixes, la gamme locale à été évincée du marché par les entreprises étrangères. Dans cet exemple, on n'a pas besoin de prendre en compte les coûts fixes.

national est la pierre angulaire de la libéralisation du commerce, une autre interprétation de cette analyse consisterait, pour le gouvernement, à soustraire certains services d'un accord sur le commerce des services, afin de conserver toute la flexibilité nécessaire pour gérer ses objectifs de politique interne.

Les coûts réglementaires nationaux et les coûts réglementaires étrangers

Lorsque le gouvernement participe à l'élaboration de la réglementation, il promulgue souvent des politiques qui portent préjudice à certaines sociétés ou à certains consommateurs (en réduisant leurs occasions de générer des revenus). Dans certains cas, par exemple lorsqu'un terrain est exproprié pour construire une autoroute, les personnes à qui la décision du gouvernement porte préjudice peuvent raisonnablement espérer une compensation. Toutefois, dans d'autres cas, par exemple lorsque les règlements sur la qualité de l'air sont renforcés, on s'attend à ce que les consommateurs et les entreprises prennent en charge eux-mêmes les coûts d'observation. Les systèmes juridiques et politiques de chaque pays ont une série de règles et de traditions régissant les problèmes de ce type et certaines sont plus efficaces que d'autres.

Un des avantages des accords commerciaux réside dans le fait que les activités des entreprises nationales et étrangères sont généralement assujetties à des règles similaires lorsque ces entreprises répondent aux besoins d'un marché donné. Par conséquent, c'est une garantie de plus pour les sociétés étrangères que les investissements réalisés pour pourvoir aux besoins d'un marché ne perdront pas de valeur à cause de la mise en place d'une réglementation discriminatoire arbitraire. Toutefois, il convient d'élaborer avec grand soin la série de règles en vertu desquelles les entreprises étrangères peuvent s'attendre à recevoir une compensation en cas d'intervention du gouvernement national visant à réduire leur accès au marché ou la valeur de leur investissement.

Si les sociétés étrangères peuvent faire appel, soit directement, soit par l'entremise de leur gouvernement, à des

groupes spéciaux de règlement des différends, alors que les sociétés nationales ont uniquement recours à leur système juridique interne, les entreprises étrangères et nationales ont par conséquent des voies de recours différentes. Cette situation peut créer un déséquilibre entre les sociétés nationales et étrangères puisqu'elles n'exerceront pas le même poids en cas de négociation avec des gouvernements si des modifications réglementaires sont étudiées. Ainsi, même si l'on peut vraisemblablement envisager que l'ouverture de l'accès au marché aux sociétés étrangères profite au pays d'origine, il convient d'être prudent pour établir l'assise juridique en vertu de laquelle cet accès sera octroyé.[31]

Autres questions

Un certain nombre de questions connexes à la libéralisation du commerce et des investissements qui n'ont pas été abordées de façon explicite dans ce chapitre méritent qu'on s'y attache dans le cadre de futurs travaux.

Les questions liées à l'information asymétrique

Pour de nombreux types de services, le fournisseur de services peut ne pas avoir en sa possession des renseignements importants sur le client (p. ex., un assureur peut ne pas avoir le dossier complet en matière de sécurité routière d'un client à la recherche d'une assurance automobile, même s'il est évident que ce dernier a connaissance de tous ces renseignements); ou, inversement, le client peut ignorer d'importantes informations sur le fournisseur de services (p. ex., un patient peut ne pas avoir les informations complètes concernant la capacité d'un praticien donné à accomplir une procédure requise par le client, alors que le médecin les connaît). Ces situations sont des exemples du problème dit de l'*information asymétrique*. Dans certains cas, certains types de questions peuvent être gérés de

[31] Veuillez consulter les travaux de Markusen et de Venables (1998) où sont examinés les mérites relatifs des règles portant sur le droit d'établissement dans le contexte des pays en développement.

manière adéquate sur le marché grâce aux effets de la réputation. Toutefois, dans la plupart des cas comme celui-ci, la réglementation gouvernementale intervient également. Le problème de l'information asymétrique a été largement étudié dans les travaux de sciences économiques, mais on a accordé relativement peu d'attention à la prestation internationale des services assujettis à une information asymétrique. Dixit (1990), Grossman et Horn (1988), ainsi que Bagwell et Staiger (1989) ont réalisé des recherches dans ce domaine mais d'autres travaux sont nécessaires pour étudier les conséquences des différents modes de prestation et leur interaction avec les systèmes de réglementation des pays clients et des pays fournisseurs.

La qualité des services

Un avantage du commerce international n'a pas encore été abordé, à savoir, que le fait d'accroître la concurrence et de créer un plus vaste marché permet aux consommateurs d'avoir accès non seulement à un plus grand nombre de services, éventuellement à meilleur coût, mais également à des services de plus haute qualité. Certains travaux ont été réalisés pour étudier les effets du commerce sur la qualité des produits, mais d'autres recherches dans ce domaine pourraient également être efficaces. Il peut être particulièrement difficile de mesurer les effets du commerce sur la qualité des services et, si ces effets ne sont pas pris en compte, les avantages prévus du libre-échange pourraient être faussés et sous-estimés.

Les effets de la libéralisation du commerce des services sur la structure des entreprises

De nombreux services facilitent le transport et la communication entre les sociétés. En outre, ils affectent également le régime des droits de propriété et l'efficacité avec laquelle les contrats sont appliqués. Les décisions des entreprises quant à produire les intrants au niveau interne ou à faire sous-traiter leur production par des sociétés extérieures

(nationales ou étrangères) sont déterminées par les coûts de transport, les coûts de communication, les coûts juridiques et divers autres coûts de transaction. La libéralisation du commerce des services a des répercussions sur ces coûts et, par conséquent, sur l'organisation des entreprises, tant au niveau de leur structure d'équilibre que de l'étendue de leurs activités. La plupart des théories commerciales évitent généralement d'établir des modèles détaillés de la structure des entreprises. Toutefois, la question de la nature endogène de la structure de la société risque d'être très importante au regard de certains aspects de la libéralisation des services.

Les réseaux

De nombreux services sont fournis par l'entremise de réseaux (tels que les communications, la distribution, le transport aérien, etc.). Une soigneuse analyse de la libéralisation du commerce et des investissements dans ces secteurs requiert un modèle de réseaux qui interagisse avec le régime commercial. Très peu de travaux ont été réalisés sur cette question dans un contexte international.

L'économie politique

L'interaction avec le processus d'élaboration des politiques intérieures est peut-être la plus importante question en jeu dans le cadre de la libéralisation du commerce des services. De nombreux examens de la question adoptent l'approche d'établissement des objectifs que l'on doit à Bhagwati et à d'autres. Cette approche considère le libre-échange comme la meilleure politique à condition que les gouvernements agissent avec bienveillance et utilisent les instruments appropriés pour corriger les déficiences du marché. Dans la pratique, les gouvernements n'agissent pas de cette manière : la politique intérieure est un compromis politique. Ce résultat indique que les effets de la libéralisation du commerce des services devraient être analysés de manière plus appropriée dans un modèle présentant un processus endogène d'élaboration des

politiques intérieures déterminé par des considérations relevant de l'économie politique.

Études empiriques

Trois types d'études empiriques peuvent éventuellement être pertinentes au regard du thème de cette étude :

- Les études qui tentent de mesurer la taille des obstacles au commerce et à l'investissement dans le secteur des services.
- Les études empiriques qui essaient de tester certaines des hypothèses portant sur les conséquences du commerce des services.
- Les modèles informatisés d'équilibre général qui simulent les effets de la libéralisation du commerce.

J'aborderai chacune de ces questions à tour de rôle. Toutefois, comme je l'ai signalé au début de cette étude, j'examinerai relativement brièvement les preuves empiriques, car des études sérieuses et récentes de ces travaux ont déjà été réalisées.[32]

Mesurer la taille des obstacles au commerce

Les mesures de la taille des obstacles au commerce sont très importantes car elles peuvent aider les décideurs à déterminer les secteurs où on limite l'accès des fournisseurs nationaux aux marchés étrangers. Elles donnent également une indication des secteurs intérieurs qui seront les plus exposés à un accroissement de la concurrence une fois que les échanges auront été libéralisés. En outre, les mesures de la taille des obstacles au commerce représentent des données essentielles à intégrer aux modèles informatisés d'équilibre général. On ne peut essayer de simuler les effets d'une réduction des barrières

[32] Veuillez consulter les études de Hoekman et de Braga (1997), de l'OCDE (2000), de Schembri et de Chen (2001), ainsi que de Markusen et de Maskus (2001). (Cette dernière se focalise sur les modèles d'équilibre général pour des sociétés multinationales; la théorie sous-jacente a été examinée ci-dessus. Ce sont les études qui se rapprochent le plus d'une endogénéisation du mode de prestation des services).

commerciales si l'on ne possède pas de bonnes estimations des barrières. Des mesures chronologiques des obstacles au commerce sont également nécessaires pour réaliser des études empiriques capables de tester des hypothèses sur les effets des réductions des obstacles au commerce.

Les travaux portant sur la mesure des obstacles au commerce des services ont été récemment examinés par Schembri et Chen (2001) et ont fait l'objet de la première partie de l'étude de Brown et de Stern (2000). Ces travaux continuent de faire face à plusieurs difficultés importantes. La plupart des obstacles au commerce prennent la forme de restrictions réglementaires, plutôt que de simples taxes sur les échanges. Ils sont ainsi très difficiles à quantifier. Dans la plupart des cas, on ne peut évaluer l'effet protecteur d'un règlement sans s'appuyer sur un modèle économique capable de prédire dans quelle mesure l'absence de règlements modifierait les flux commerciaux et les prix. C'est pourquoi il est très difficile de mesurer des obstacles au commerce sans avoir en premier lieu une bonne compréhension des forces fondamentales sous-tendant le commerce des services.

Par ailleurs, de nombreux règlements dans le secteur des services entravent les échanges du fait de la responsabilité des gouvernements à régler d'importants problèmes liés à la politique gouvernementale, tels que des problèmes d'information asymétrique ou la nécessité de protéger la santé et d'assurer la sécurité. Du fait de cette situation, il est très difficile d'isoler l'effet protectionniste des obstacles au commerce des services liés à la réglementation. Dans de nombreux cas, on pourrait concevoir une différente série de règlements pour régler les problèmes en matière de politique gouvernementale, mais de façon à moins altérer les échanges. Un analyste aura du mal à mesurer la baisse du niveau de protection susceptible d'être provoquée par l'introduction de règlements altérant moins les échanges s'il n'a pas une bonne connaissance institutionnelle de secteurs spécifiques. On peut en déduire qu'une grande partie des travaux de mesure des barrières commerciales devront être réalisés secteur par secteur, tout en étant conscient dans le même temps des effets potentiels

sur l'équilibre général. Fink, Matoo et Neagu (2000) offrent un bon exemple de l'approche sectorielle dans leur étude des obstacles au commerce dans le secteur du transport maritime.

Les tests d'hypothèses

Le second type d'étude empirique pertinent ici essaierait de tester de manière explicite des hypothèses sur les forces déterminant la direction, le volume et les effets du commerce des services. Par exemple, il serait utile de savoir si les biens et les services sont des substituts ou des compléments les uns des autres et si le commerce des services est davantage dû aux différences entre pays ou à des motifs liés à la différentiation des produits et aux marchés spécialisés. En outre, il serait utile d'évaluer les réels effets de la libéralisation antérieure des échanges sur la productivité, la répartition des salaires, l'accès à une gamme de produits variés ainsi que d'autres variables d'intérêt. Malheureusement, très peu de travaux évaluent clairement le commerce des services. De nombreuses études ont récemment essayé de tester les grandes théories du commerce international, bien qu'elles aient été axées sur le commerce des marchandises, principalement en raison des données disponibles.

Markusen et Maskus (2001) enquêtent sur des modèles d'équilibre général de multinationales. Ces travaux sont particulièrement pertinents pour le commerce des services car la présence commerciale (l'investissement étranger direct) est l'un des principaux modes de prestation. Ils concluent que de nombreux éléments étayent le point de vue selon lequel les similarités entre pays sont généralement fortement associées à la présence de multinationales. Ce résultat rejoint le point de vue que la présence commerciale est un substitut du commerce direct des services. Par ailleurs, ils fondent l'opinion selon laquelle l'investissement étranger direct est complémentaire au commerce des produits intermédiaires, c'est-à-dire que l'établissement de succursales à l'étranger aurait tendance à accroître les échanges des biens et des services intermédiaires.

Le troisième type d'étude empirique, fondé sur les modèles informatisés d'équilibre général (IEG), constitue peut-être l'une des principales sources d'estimations des effets de la libéralisation du commerce. Dans ce type d'étude, l'analyste élabore un modèle fondé sur une ou plusieurs théories examinées dans la partie précédente et le met en œuvre dans le cadre d'un programme informatique. L'utilisation d'un ordinateur permet aux modèles d'être appliqués sur une plus grande échelle et éventuellement de prendre en compte de nombreux secteurs différents et différents types d'intrants. Pour mettre en œuvre le modèle numériquement, l'analyste a besoin de nombreux paramètres, tels que les élasticités de la demande et de l'offre. Ces dernières sont parfois calculées, parfois extraites d'études précédentes. En outre, certains paramètres ne sont pas calculés afin de pouvoir calibrer le modèle de manière à reproduire les variables endogènes d'une année de base. Une fois que le modèle est calibré, des simulations sont réalisées pour évaluer les effets des changements des obstacles au commerce sur la configuration des échanges, des prix, de la répartition des revenus et du bien-être.

Les modèles IEG sont intéressants car ils fournissent des prédictions quantitatives précises sur les effets de la libéralisation du commerce. Toutefois, ils ne constituent pas réellement des preuves empiriques pouvant être utilisées pour privilégier une hypothèse particulière sur les effets de la libéralisation du commerce sur une autre. Ceci s'explique par le fait que les résultats obtenus à partir de ces modèles dépendent de la théorie utilisée par l'analyste pour établir le modèle en premier lieu. Les résultats peuvent être très sensibles à la manière dont le modèle est établi. Par ailleurs, du fait que la plupart de ces modèles sont calibrés, plutôt que calculés, on ne peut calculer des intervalles de confiance pour aider à évaluer la portée des prédictions. Pour toutes ces raisons, on devrait résister à la tentation d'accorder un poids exagéré aux grandeurs des estimations numériques des effets de la libéralisation du commerce qui sont générés par ces modèles.

Toutefois, les modèles IEG représentent un complément utile aux théories analytiques. Comme je l'ai précisé précédemment lors de l'examen des études théoriques, des forces contradictoires entrent en jeu dans de nombreux cas théoriques. Par exemple, les modèles axés sur la différentiation des produits peuvent prédire que la libéralisation du commerce entraînera des pertes pour les travailleurs par le biais de baisses de salaires et, dans le même temps, prédire qu'une gamme plus variée de produits et une baisse des prix leur rapporteront des gains. Un modèle IEG aide à déterminer les types de forces qui seront « prépondérantes » et celles qui n'auront qu'une importance de deuxième ordre. En réalisant suffisamment de tests de conformité, on sera peut-être plus à même de comprendre les prédictions des différentes théories sur les effets de la libéralisation du commerce. Les modèles IEG peuvent par conséquent contribuer à générer des hypothèses que des chercheurs pourront étudier dans le cadre d'études empiriques. Par ailleurs, des synergies utiles peuvent être créées. Les modèles IEG peuvent aider à générer des hypothèses pouvant être testées, et les résultats de ces tests peuvent être utilisés pour aider à élaborer de meilleurs modèles IEG.

Les études portant sur le commerce des services et fondées sur les modèles IEG ont récemment fait l'objet d'une enquête approfondie de l'OCDE (2000). Toutefois, il est intéressant de faire remarquer que certains des résultats de ces études se rattachent aux travaux théoriques examinés ci-dessus.

Deux grandes catégories de modèles IEG peuvent être utilisées pour étudier les services. Certains modèles traitent les services sensiblement comme des biens, sans tenir compte des différents modes de prestation. Certains des modèles partent du principe que le commerce est généré aussi bien par les différences de ressources en facteurs de production que par la différentiation des produits. Certains modèles récents (à commencer par Petri [1997]) font entrer en ligne de jeu les sociétés multinationales, qui choisissent de façon endogène d'exporter ou d'établir une succursale. Par ailleurs, certains modèles considèrent les services aux producteurs comme des

biens intermédiaires, s'inspirant des études de Markusen, de Rutherford et de Tarr (1999).

Tous ces modèles prédisent que la libéralisation des services ou des investissements accroîtra le revenu global moyen. Toutefois, la répartition des gains issus de la libéralisation entre les pays varie généralement en fonction des caractéristiques des modèles.

Les modèles non fondés sur l'hypothèse d'un traitement endogène de l'investissement direct prédisent généralement que les gains issus de la libéralisation du commerce des services seront positifs dans tous les pays. Plusieurs de ces études offrent des estimations des gains devant revenir au Canada. Brown, et coll. (1996) arrivent à la conclusion qu'une réduction de 25 p. 100 des obstacles au commerce des services devrait faire augmenter le PIB du Canada d'environ 0,7 p. 100. Chadha, et coll. (2000) simulent les effets d'une réduction multilatérale des obstacles au commerce des services de 33 p. 100 en 2005 et concluent que cette réduction améliorera le bien-être partout dans le monde. La mesure du bien-être du Canada augmente de 2,8 p. 100. Benjamin et Diao (2000) utilisent un modèle ne comportant pas tous les mécanismes de différentiation des produits des deux études précédentes et concluent à une augmentation du bien-être du Canada, certes plus réduite, mais positive, de 1,35 p. 100, par suite de la libéralisation des échanges multilatéraux des services. Dans l'ensemble, ces études indiquent que la libéralisation du commerce des services générera des gains pour tous les pays et que le Canada aura sa part. L'ampleur des gains globaux est relativement modeste par rapport aux importantes réductions des obstacles au commerce. Néanmoins, les gains sont d'une ampleur similaire à celle obtenue dans des simulations précédentes étudiant les effets de la libéralisation du commerce des marchandises.

Plus haut dans ce chapitre, il a été signalé que la théorie ne prédisait pas sans équivoque que les pays allaient profiter de manière uniforme de la libéralisation du commerce des services. D'abord, on a constaté que la libéralisation du commerce des services allait avoir des répercussions sur les prix mondiaux des biens, d'où la possibilité que la libéralisation du commerce des

services entraîne, pour certains pays, des pertes au niveau des termes de l'échange. Ensuite, on a pris note du fait que, en raison de la libéralisation au coup par coup des échanges, le type des obstacles au commerce et le calendrier de mise en œuvre de la libéralisation allaient avoir des répercussions sur la capacité de l'ensemble des pays à en tirer des gains. Plus particulièrement, certains résultats ont donné à penser que la répartition des rentes revenant aux producteurs bénéficiant d'une protection pourrait influencer les résultats du bien-être. De nombreux économistes font fi de ce type d'inquiétudes, les considérant comme intéressantes en théorie mais peu importantes dans la pratique. Il est vrai que lorsqu'on examine les études fondées sur les modèles IEG mentionnées plus haut, ce scepticisme n'est pas sans fondement. Par exemple, Brown, et coll. (1996) calculent des termes de l'échange issus de la libéralisation du commerce des services et concluent que les termes de l'échange du Canada se détériorent effectivement très légèrement, puisqu'ils accusent une baisse de 0,1 p. 100, mais que cet effet est plus que neutralisé par les autres gains issus du commerce. Par conséquent, le Canada y gagne dans l'ensemble.

Toutefois, deux études récentes traitant de manière explicite l'investissement étranger direct comme mode de prestation des services parviennent à des résultats très différents. Ces études indiquent que les effets sur les termes de l'échange et autres inquiétudes apparemment de second ordre ne peuvent pas toujours être considérés comme étant d'importance mineure. Les résultats d'une étude de Dee et de Hanslow (2000) indiquent que la libéralisation du commerce des services accroît le revenu global mondial mais qu'elle entraîne une légère dégradation du bien-être tant des États-Unis que du Canada, ainsi que de quelques autres pays. Leur modèle prend en compte une libéralisation des restrictions sur l'investissement étranger direct ainsi que sur le commerce. Les pertes sur le plan du bien-être pourront provenir de trois sources potentielles. Premièrement, l'élimination des restrictions à l'investissement étranger peut détourner le capital vers des pays qui, jusqu'à présent, avaient érigé des obstacles relativement importants à l'investissement. Deuxièmement, les obstacles à l'entrée du

marché génèrent des rentes, dont une partie revient à des détenteurs de capital étranger. Une fois les échanges libéralisés, ces rentes seront érodées par la concurrence et les pays qui représentent d'importantes sources d'investissement étranger direct pourront subir des pertes. Enfin, la libéralisation aura une incidence sur les termes de l'échange, comme nous l'avons vu plus haut. Dee et Hanslow considèrent que la perte subie par les États-Unis est principalement attribuable aux pertes sur les rentes, alors que les pertes subies par le Canada sont principalement attribuables aux effets sur les termes de l'échange. Des effets négatifs sur les termes de l'échange du Canada apparaissent également dans l'étude de Brown et coll. (1996), comme je l'ai signalé ci-dessus, mais ces effets sont amplifiés dans l'étude de Dee et de Hanslow par la mobilité accrue du capital. Dee et Hanslow ont interprété leurs résultats avec une extrême prudence en raison de problèmes de données.

Brown et Stern (2000) tentent d'améliorer leurs travaux précédents (Brown, et coll. 1996) en intégrant un traitement explicite de l'investissement étranger direct, ainsi que certains éléments de la structure de production issus de l'étude de Markusen, de Rutherford et de Tarr (2000). Leurs résultats sont surprenants car ils obtiennent des prédictions relativement étendues des effets de la libéralisation du commerce des services sur le bien-être. Ils parviennent également à la conclusion que la libéralisation sera profitable à l'ensemble des pays mais que quelques pays enregistreront des pertes. Ils présentent six simulations différentes, chacune posant plusieurs hypothèses différentes sur la mobilité du capital ou la demande. La réduction multilatérale des obstacles au commerce des services est préjudiciable au Canada dans chacun de ces scénarios, le pays affichant une variation du bien-être de -0,71 p. 100 à -7,56 p. 100. Inversement, des pays tels que le Japon et Hong Kong enregistrent des gains importants. Les États-Unis enregistrent des gains dans certains scénarios mais accusent des pertes dans d'autres. Brown et Stern font remarquer que, dans leur modèle, les pertes en matière de bien-être sont généralement associées à des sorties de capital dues à

des occasions d'investissement accrues dans d'autres parties du monde.

Pour finir, il convient de faire remarquer que ces résultats proviennent tous de scénarios fondés sur l'hypothèse que tous les pays libéralisent le commerce des services. Brown et Stern n'ont pas mis en œuvre des scénarios où tous les pays libéraliseraient les échanges, à l'exception du Canada. Ils spéculent (p. 20) que, dans de tels scénarios, les pertes enregistrées par un pays tel que le Canada seraient encore supérieures si le pays décidait de ne pas libéraliser les échanges. Cette prédiction fait écho à l'argument présenté dans la partie précédente sur les études théoriques. Si le reste du monde libéralise le commerce, les prix mondiaux changeront, et il est possible qu'un pays essuie des pertes. Toutefois, ces pertes sont plus ou moins indépendantes de la volonté du pays qui les subit. D'après la théorie, le fait de maintenir des obstacles alors que tous les autres pays libéralisent leurs échanges ne ferait en fait qu'aggraver les pertes subies.

Comme je l'ai signalé plus haut, les études fondées sur des modèles IEG doivent être considérées comme des auxiliaires des études théoriques. Elles nous aident à comprendre les types de forces qui pourront être importantes et la manière dont différentes forces interagissent les unes avec les autres de manière parfois surprenante. On ne devrait pas accorder une importance excessive à des résultats particuliers générés pour des pays particuliers.

Deux conclusions peuvent être tirées des travaux récemment effectués dans ce domaine. D'abord, les prédictions pour des pays individuels sont très sensibles à la structure des modèles. Ceci indique qu'il nous faut mieux comprendre les forces sous-tendant le commerce et l'investissement et la manière dont les règlements dans le secteur des services représentent des obstacles au commerce. En d'autres termes, l'application de modèles IEG au secteur des services est une initiative relativement nouvelle; les modèles sont utiles à des fins de recherche mais doivent être utilisés avec prudence si l'on s'en sert comme guides pour l'élaboration des politiques. Deuxièmement, les modèles démontrent clairement que

certaines des difficultés et des ambiguïtés qui surgissent dans le cadre d'un traitement théorique de la libéralisation du commerce des services ne peuvent être facilement considérées comme étant d'une importance de second ordre. Le calendrier de mise en œuvre de la libéralisation et son interaction avec le commerce préexistant des marchandises risquent d'avoir une influence importante sur les résultats du bien-être.

Conclusions en matière de politique

La discussion précédente indique que de nombreux travaux devront encore être effectués avant d'avoir une évaluation précise des avantages et des coûts de la libéralisation du commerce des services. Toutefois, quelques orientations stratégiques préliminaires peuvent être suggérées.

Libéraliser les échanges lorsque les règlements servent principalement à protéger le marché de l'entrée de nouveaux intervenants

Dans le cas où le principal effet des règlements consiste à restreindre l'accès au marché et à protéger les revenus des fournisseurs de services locaux établis, la recherche de nouvelles possibilités de libéralisation se justifie pour de nombreuses raisons. L'intensification de la concurrence et la plus grande variété de services offerts par des fournisseurs étrangers de services profiteront, et aux producteurs qui utiliseront ces services comme des biens intermédiaires, et aux consommateurs finaux. En outre, d'éventuels exportateurs canadiens de services profiteront d'occasions d'affaires accrues puisqu'ils auront accès à de plus vastes marchés. Dans de tels cas, la libéralisation par le biais des quatre modes de prestation devrait générer des gains, et la concurrence sur le marché devrait aider à faire en sorte que la forme de prestation des services la plus efficace s'impose. Toutefois, l'option consistant à permettre à des fournisseurs étrangers de services de faire traverser les frontières à leur personnel devrait avoir des répercussions sur notre approche générale à l'égard de la

mobilité de la main-d'œuvre et être considérée dans le contexte d'une question plus vaste, à savoir : comment le Canada entend-il traiter les mouvements temporaires des travailleurs dans tous les secteurs?

Les gains proviennent des importations au même titre que des exportations

Le Canada accuse présentement un déficit commercial dans les services. Il est possible qu'une libéralisation plus poussée augmente ce déficit, mais ce n'est pas certain. Toutefois, le déficit ou l'excédent commercial en matière de services n'est pas un indicateur des avantages retirés par un pays de la libéralisation du commerce des services. Tous les consommateurs profitent d'avoir accès à une gamme plus variée de services offerts à un coût plus économique. À un niveau global, ces types d'avantages peuvent être conséquents, même si au niveau individuel les consommateurs peuvent ne pas considérer ces gains comme suffisamment importants pour justifier qu'ils engagent une action de lobbying en faveur de la libéralisation. Par ailleurs, la libéralisation des services aux producteurs peut permettre d'accroître la productivité dans d'autres secteurs de l'économie, notamment d'autres secteurs à l'exportation.

L'augmentation des échanges de services peut aider à attirer et à retenir des gens de valeur au Canada

Dans le cas où certains services ne sont pas directement échangeables, les fournisseurs de services jugeront peut-être que les vastes marchés ont plus à leur offrir que les petits marchés. Certains auront quelque raison d'émigrer pour tirer parti de possibilités d'affaires accrues mais également de la gamme plus variée de services offerts à leur consommation personnelle. En outre, les pays de destination mettront en œuvre des mesures incitatives leurs permettant d'immigrer. La perte de tels fournisseurs locaux de services peut avoir des effets négatifs sur ceux qui choisissent de ne pas partir ou qui ne

peuvent pas partir. Ainsi, on observera une réduction de la variété de produits et une augmentation des coûts en raison de la difficulté à se procurer des services aux producteurs. La libéralisation du commerce des services par le biais d'un ou des quatre modes de prestation peut créer des avantages supplémentaires puisqu'elle peut éventuellement réduire les facteurs de motivation à l'émigration. En élargissant la gamme de services offerts au niveau local, le commerce rend le marché local plus attrayant et plus agréable à vivre. De plus, en permettant l'accès aux marchés étrangers, les accords commerciaux offrent aux fournisseurs locaux de services des possibilités accrues de poursuivre leur carrière à partir d'un siège social situé sur le marché local.

Détecter les complémentarités

De nombreux types de services sont complémentaires au commerce des biens. En outre, de nombreux services sont complémentaires à d'autres types d'intrants à l'intérieur d'un même secteur, soit dans un contexte d'équilibre partiel, soit dans un contexte d'équilibre général. Si le fait d'autoriser l'entrée de fournisseurs étrangers de services accroît la demande dans le même secteur, on peut alors s'attendre à ce que la libéralisation jouisse d'un large appui politique. Le secteur de la production cinématographique et télévisée semble être un exemple de cas où cette approche a donné de bons résultats (p. ex., le fait d'autoriser des stars étrangères à participer à des productions locales accroît la demande d'acteurs locaux).

Être conscient des liens éventuels entre les secteurs libéralisés et les secteurs non libéralisés

Du fait que la libéralisation du commerce des services risque de s'effectuer au coup par coup, il convient d'être conscient du fait que les éventuels effets en cascade issus de la libéralisation pourraient être plus importants dans certains secteurs que dans d'autres. Comme l'a montré cette analyse, lorsque la gamme d'un produit est extrêmement variée, la libéralisation dans un

secteur peut, en certaines circonstances, comprimer et réduire la variété des produits d'autres secteurs. En outre, lorsque des fournisseurs étrangers de services bénéficient d'un accès privilégié au marché local, cet accès leur rapporte des rentes, et une libéralisation au coup par coup peut accroître ces rentes, ce qui apparaît comme un coût de la libéralisation. Une façon d'atténuer cet effet consiste à essayer de libéraliser les secteurs où des obstacles générant des rentes sont érigés.

Il faut veiller à ce que les détails des accords de libre-échange laissent suffisamment de marge de manœuvre aux gouvernements sur le plan réglementaire pour gérer des questions de politique intérieure

Dans le cas où des règlements ont pour but de pallier certaines déficiences du marché, tels que les règlements en matière de santé et de sécurité, la protection du consommateur, la correction des effets externes, etc., il faudra veiller à ce que les gouvernements conservent une marge de manœuvre suffisante pour assurer une réglementation efficace et être en mesure de modifier leur approche réglementaire pour répondre aux demandes de l'électorat et pour donner suite aux idées novatrices en matière de réglementation. Dans certains cas, de simples accords de reconnaissance mutuelle constitueront probablement l'approche la plus efficace en matière de réglementation; toutefois, cette approche peut ne pas être indiquée pour tous les secteurs ou pour tous les pays dans un même secteur. Dans d'autres cas, il pourra être souhaitable d'harmoniser les normes, bien que cette mesure ne soit réalisable qu'au sein d'un sous-ensemble de pays. Par contre, dans d'autres cas, une règle de traitement national requérant que tous les fournisseurs répondent aux normes canadiennes pourra être appropriée. On parvient par conséquent à la conclusion générale que les détails de la libéralisation risquent d'être très importants dans des cas où les règlements nationaux sont importants.

Les règles de traitement national peuvent être problématiques pour certains types de services

La prestation locale de certains types de services (tels que certains aspects de la culture et de l'enseignement) s'accompagnent d'effets externes positifs. En outre, les avantages perçus de la prestation locale peuvent changer au cours du temps, au fur et à mesure que les normes culturelles changent. Il est important que les gouvernements conservent une marge de manœuvre leur permettant d'accorder la préférence aux fournisseurs locaux de services dans de tels cas. Si le traitement national en matière de subventions est appliqué aux fournisseurs étrangers de services, les gouvernements risquent d'être incapables d'internaliser les effets externes qui prévalent dans ces secteurs. Cette conclusion laisse à penser que certains secteurs devront être soustraits à la libéralisation totale pour des raisons d'ordre réglementaire. En outre, il convient de conserver une certaine souplesse dans ce domaine, de façon à ce que les points de vue actuels sur le rôle du gouvernement ne gênent pas de façon indue les futures politiques gouvernementales.

Conclusion

Les principales forces à l'origine des avantages et des coûts de la libéralisation du commerce des services sont sensiblement les mêmes que celles qui s'appliquent à la libéralisation du commerce des marchandises. Les gains proviennent des avantages comparatifs et de l'accès à une plus grande variété de services. L'intensification de la concurrence érode la puissance de marché, et l'accès à de vastes marchés permet aux entreprises d'accroître leur productivité par le biais des économies d'échelle. Il est difficile d'évaluer si les gains seront plus importants ou moins importants que dans le cas du commerce des marchandises. La libéralisation de certains types de services aux producteurs peut éventuellement avoir des effets plus importants sur l'augmentation de la productivité. De plus, le commerce des services peut stimuler le commerce des

marchandises, générant des gains supplémentaires dus au commerce. Toutefois, l'existence d'échanges préexistants de marchandises, tout comme d'échanges préexistants de services, signifie que certains des gains potentiels du commerce des services factoriels ont déjà été réalisés par le biais du commerce des services factoriels incorporés.

Les coûts potentiels de la libéralisation du commerce des services nous sont également familiers de par notre expérience du commerce des marchandises. La libéralisation du commerce peut entraîner des déplacements de travailleurs et d'entreprises et une nouvelle répartition du revenu : certaines personnes y gagneront alors que d'autres y perdront. En outre, si certaines déficiences du marché ne sont pas corrigées par les gouvernements, le commerce pourra dans certains cas exacerber ces distorsions. Mentionnons également que si la libéralisation du commerce s'effectue au coup par coup, elle pourra provoquer des effets en cascade préjudiciables dans d'autres secteurs protégés de l'économie.

Toutefois, bien qu'il n'y ait réellement pas de grandes différences entre le commerce des services et le commerce des marchandises à un niveau abstrait, des différences importantes existent sur un plan pratique. Du fait que de nombreux services ne peuvent être échangés directement pour des raisons techniques, la libéralisation du commerce des services exige une libéralisation des règles portant sur l'investissement étranger direct et les mouvements transfrontière de personnel. Les gouvernements ont accepté d'autoriser les deux mais ont hésité à s'engager sur ces deux questions dans le cadre d'accords multilatéraux.

En outre, parce que les services sont des processus, ils sont soumis à des règlements gouvernementaux régissant des processus plutôt que des produits. Les règlements sur les processus sont courants dans le cas des biens, mais leur application est généralement limitée à la production au sein d'un pays : une fois que les biens sont échangés, les règlements sur les produits prennent généralement le relais. Toutefois, étant donné que, dans l'ensemble, les fournisseurs étrangers de services vendent davantage un processus qu'un bien tangible,

les règlements affectant les importations seront des règlements qui régiront le processus par lequel le service est produit. Il s'agit d'une différence fondamentale par rapport à ce qui se pratique dans le commerce des biens, et cette question constitue peut-être l'entrave la plus sérieuse à la libéralisation du commerce des services.

L'un des principaux apports des théories sur le commerce international réside dans le fait qu'elles permettent de comprendre que le libre-échange profite à un pays dans la mesure où les gouvernements conservent suffisamment de marge de manœuvre pour corriger les déficiences du marché et résoudre les problèmes d'équité. Plutôt que d'entraver les efforts visant à atteindre des niveaux plus élevés de qualité de l'environnement, un environnement de travail sain et sûr, ou des services sociaux efficaces, le commerce peut en réalité appuyer ces efforts en élevant les revenus nationaux et en créant de nouvelles possibilités qui ne seraient autrement pas envisageables. Le défi consiste à concevoir un ensemble de règles commerciales capables de préserver cette souplesse tout en offrant la possibilité aux Canadiens d'accéder plus facilement aux marchés étrangers et aux consommateurs canadiens d'avoir accès à un plus grand nombre de services étrangers. Il s'agit peut-être là du principal enjeu de la libéralisation du commerce des services. Toutefois, les études officielles sur le commerce international et l'investissement s'y sont très peu intéressées. Il est nécessaire d'effectuer de plus amples recherches dans ce domaine.

Annexe technique

Cette annexe fournit quelques données de base techniques en appui à certains des arguments présentés dans le texte principal, afin de former des conclusions plus détaillées et rigoureuses. En outre, nous étudierons dans cette annexe la possibilité de combler certaines des lacunes des théories, à des fins d'études préliminaires.

Un cadre théorique

Théoriquement, un modèle pourrait combiner certaines caractéristiques des principales approches utilisées pour établir des modèles du commerce des services et, de fait, certaines des études utilisent effectivement certains aspects de différents approches. L'étude de Markusen et de Venables (2000) intègre de manière harmonieuse le motif des avantages comparatifs et le motif de la différentiation des produits comme motifs des échanges. Elle prend également en compte deux modes de prestation : le commerce direct et les entreprises multinationales. On pourrait, en principe, étendre la portée de cette approche pour inclure les services aux producteurs et d'autres modes de prestation, y compris le mouvement des personnes et le mouvement des consommateurs.

Toutefois, pour avoir une idée des principaux mécanismes par lesquels les avantages et les coûts de la libéralisation du commerce des services seront, soit réalisés, soit supportés, il est utile de se concentrer sur des modèles simples mettant en relief une ou deux forces importantes. Plus le modèle est détaillé, plus les questions sont difficiles à comprendre. Les modèles informatisés de simulation peuvent être utiles pour étudier la manière dont les différentes forces interagissent les unes avec les autres, mais il est important d'aborder ces modèles avec autant de scepticisme que si l'on abordait des modèles de pure théorie, étant donné que les résultats peuvent varier en fonction des caractéristiques des modèles et du choix des paramètres.

Je présenterai dans cette annexe un cadre théorique simple pour analyser les avantages et les coûts du commerce des services à un niveau général, sans porter une attention particulière aux caractéristiques spéciales de services individuels. Je choisirai ensuite trois cas spéciaux pour mettre en lumière quelques enjeux importants. L'approche utilisée ici n'est pas un nouveau modèle : le premier volet n'est qu'une application du modèle commercial concurrentiel standard et le deuxième volet est une version élémentaire d'un modèle de produits différenciés s'inspirant des études de Brainard (1993) et de Markusen et de Venables (2000). J'étudierai les quatre modes de prestation des services mais n'essaierai pas de rendre le mode de prestation endogène : ce dernier sera défini par le système de réglementation ou un accord commercial. L'objectif consiste à donner au lecteur un aperçu des différentes approches et de mettre en relief quelques enjeux clés.

Tout au long de l'analyse, je pose l'hypothèse d'échanges préexistants de biens. On pourrait également prendre en compte certaines restrictions commerciales établies dans le secteur des services. Cet élément ajouterait quelques difficultés : comme on le sait, par exemple, il n'est pas nécessaire que la mobilité accrue du capital améliore le bien-être si elle stimule le rendement de secteurs protégés. Toutefois, ces questions sont plutôt bien comprises; par ailleurs, compte tenu des obstacles commerciaux relativement peu importants sur le marché des biens au Canada à ce jour, je me concentrerai uniquement sur le cas du libre-échange des biens.

Je prend en compte un ou deux secteurs de services à différentes étapes de l'analyse. La plupart des études ne prennent généralement en compte qu'un seul secteur de services; toutefois, étant donné que la libéralisation du commerce des services risque de s'effectuer au coup par coup, il est utile de mettre en jeu plus d'un secteur de services pour examiner les effets en cascade de la libéralisation d'un secteur sur un autre secteur non libéralisé.

Je commence par poser l'hypothèse que les services constituent un bien homogène produit avec des rendements d'échelle constants et consommés directement par les

consommateurs. Cette supposition facilite l'examen des motifs liés aux avantages comparatifs pour expliquer les échanges et de l'interaction entre le commerce des facteurs et le commerce des biens et des services finaux.

Je suppose ensuite que les services représentent un produit différencié dans le style de Krugman (1980), de Brainard (1993) et de Markusen et de Venables (2000) et je compare les quatre différents modes de prestation. Une entreprise peut exporter directement, envoyer des fournisseurs de services dans un pays étranger, établir une succursale ou servir les consommateurs étrangers à son bureau principal. Je suppose que faire traverser les frontières à des travailleurs revient cher et que les consommateurs doivent payer des coûts fixes de déplacement pour rencontrer directement les fournisseurs étrangers. Toutefois, dans ce modèle, le choix du mode de prestation n'est pas endogène; cette question pourra faire l'objet de travaux futurs.

Enfin, je suppose que le secteur des services est réglementé et j'étudie les répercussions de la réglementation sur la libéralisation du commerce. Je n'établis que deux modèles stylisés très simples des règlements et retourne à une version très simple du modèle concurrentiel. J'examine d'abord un cas où la production de la variété nationale d'un service entraîne des effets externes positifs. Ce cas rend compte d'enjeux tels que le désir de promouvoir la culture nationale ou l'éducation publique nationale. Je considère ensuite la possibilité que les fournisseurs de services puissent involontairement causer du tort comme un effet secondaire de leurs activités et modélise cette conséquence en tant qu'effet externe négatif.

Pour toutes ces raisons, les fournisseurs de services sont réglementés. Toutefois, la réglementation coûte cher, c'est pourquoi l'intensité des règlements varie d'un pays à un autre.

A1. La libéralisation du commerce des services et des investissements dans un modèle commercial concurrentiel standard

Supposons que Z soit un vecteur de biens échangeables et que X et Y représentent des services. En règle générale, les biens et les services peuvent être utilisés aussi bien comme des biens finaux que comme des biens intermédiaires; si l'on pose l'existence de biens intermédiaires, les extrants du modèle sont considérés comme des extrants nets. Introduisons un vecteur de ressources en facteurs de production v. et un consommateur représentatif dont les préférences sont représentées par une fonction de dépense $E(p_Z,p_X,p_Y,u)$. La fonction de production de l'économie est convexe et parfaitement concurrentielle, de sorte qu'elle peut être représentée par une fonction de revenu national $G(p_Z,p_X,p_Y,v)$. E et G satisfont tous deux aux propriétés sous-entendues par le modèle commercial concurrentiel standard (cf. Dixit et Norman [1980] ou Woodland [1982]). Des demandes compensées peuvent être recouvrées à partir de E en calculant la différentielle par rapport aux prix, et les extrants nets peuvent être recouvrés à partir de G en calculant également la différentielle par rapport aux prix. Les prix des facteurs peuvent être recouvrés à partir de G en calculant la différentielle par rapport aux extrants.

Je suppose que les biens sont librement échangés mais que le commerce des services est limité, soit par des restrictions à l'accès au marché (rendues ici par des contingents), soit par des règlements qui élèvent le coût des prestations sur le marché local, que je rends ici en intégrant des coûts de transaction qui sont proportionnels au prix étranger. La contrainte du budget sur l'économie est calculée par l'équation suivante :

$$E(p_Z,p_X,p_Y,u) = G(p_Z,p_X,p_Y,v) + \lambda_X M_X[p_X - (1+\alpha_X)p_X^*] + \lambda_Y M_Y[p_Y - (1+\alpha_Y)p_Y^*]$$

L'astérisque indique le prix étranger, M_i représente les importations de i, λ_i est la fraction des rentes contingentaires

revenant au pays d'origine et α_i représente la mesure des coûts « d'administration » liés à la vente du service étranger sur le marché intérieur.

Supposons que le libre-échange existe à l'origine dans le secteur des biens, de sorte que p_Z soit défini sur les marchés mondiaux. Supposons que les services du secteur X fassent concurrence aux importations et ne soient pas échangés au départ. Les services du secteur Y sont importés mais peuvent être assujettis à un contingent butoir. Il est loyal de traiter les services exportés de la même manière; je me concentre ici sur les importations à des fins descriptives.

Examinons maintenant les effets sur le bien-être de la libéralisation du commerce des services X. Après calcul de la différentielle complète et réarrangement, on obtient :

$$E_u\, du = \lambda_X[p_X - (1+\alpha_X)p_X^*]dM_X - \lambda_X M_X p_X^* d\alpha_X - (1-\lambda_X)M_X dp_X - (1-\lambda_Y)M_Y dp_Y + \lambda_Y[p_Y - (1+\alpha_Y)p_Y^*]dM_Y - M_Z dp_Z \quad (1.1)$$

La libéralisation du commerce des services affectera le bien-être par des effets directs et des effets en cascade. Pour comprendre ces effets, il est utile d'examiner différents cas spéciaux.

Libéralisation unilatérale dans un petit pays : les rentes contingentaires reviennent au pays d'origine

Si le secteur Y est protégé par un contingent, alors $dM_Y = 0$; si le pays d'origine perçoit les rentes contingentaires, alors $\lambda_X = \lambda_Y = 1$; et si ce marché est de petite taille, alors $dp_Z = 0$. Ensuite (1.1) est réduit à l'équation suivante :

$$E_u\, du = [p_X - p_X^*]dM_X \varepsilon\, 0. \quad (1.2)$$

La libéralisation unilatérale du commerce des services dans le secteur X, sans libéraliser le secteur Y, doit améliorer le bien-être par l'effet des gains directs du commerce issus des avantages comparatifs, à condition que les prix étrangers et intérieurs diffèrent. Comme je l'ai fait observer dans le texte principal de cette étude, il est possible que le commerce des

biens égalise à lui seul les prix des services dans tous les pays et, dans ce cas, le commerce des services ne produit ni gain ni perte. Toutefois, si les prix des services diffèrent, le commerce rapporte des gains, que le pays d'origine exporte ou importe des services X. Toutefois, je me concentre ici sur le cas de l'importation.

Il est intéressant de noter que la réforme au coup par coup améliore le bien-être dans ce cas. Si, à la place, les services Y étaient protégés par des tarifs, la libéralisation du commerce dans le secteur X pourrait exacerber les distorsions dans le secteur Y et, en fait, réduire le bien-être. Toutefois, comme l'a montré Falvey (1988), ce n'est pas le cas lorsque des contingents sont imposés et que le pays d'origine perçoit des rentes contingentaires. Ce résultat est important car la libéralisation du commerce des services risque de s'effectuer au coup par coup.

Petit pays, libéralisation multilatérale

Toutefois, de manière quelque peu paradoxale, la libéralisation *multilatérale* peut ne pas améliorer le bien-être du pays d'origine. La libéralisation mondiale des services générera des effets d'équilibre général susceptibles d'affecter les prix des biens échangeables (prix Z). Dans ce cas, nous avons :

$$E_u\, du = [p_X - p_X^*]dM_X - M_Z dp_Z \qquad (1.3)$$

Ces effets sur les prix peuvent profiter ou nuire au pays d'origine selon que, en moyenne, ses termes de l'échange s'améliorent ou se dégradent. Toutefois, bien que ces effets sur les termes de l'échange puissent potentiellement générer des pertes, il n'y a rien que le pays d'origine puisse faire par lui-même. Le pays d'origine ne peut neutraliser les effets sur les termes de l'échange générés à l'échelle mondiale en évitant de libéraliser son régime commercial. En fait, s'il décidait de ne pas libéraliser son régime commercial, le pays d'origine subirait tout de même des effets négatifs sur les termes de l'échange mais ne pourrait récolter les gains directs issus du commerce. Il pourrait éventuellement essayer de limiter les pertes causées par

un effet négatif sur les termes de l'échange en formant une coalition avec d'autres pays pour essayer d'influer sur le type de libéralisation mondiale établie et influencer ainsi les modifications des termes de l'échange. Toutefois, ces effets seront difficiles à prédire, et cette stratégie est par conséquent non praticable.

Grand pays

Si le pays d'origine est un grand pays, il est alors assez vaste pour influer sur les prix mondiaux. Dans ce cas, un résultat standard des gains issus du commerce n'est pas valable. Si l'on se réfère à (1.3), étant donné que le pays d'origine est vaste, même la libéralisation unilatérale du commerce des services peut affecter les prix d'autres biens échangeables. Le pays d'origine y gagne si les gains directs issus du commerce compensent toute détérioration potentielle des termes de l'échange. Il s'agit d'une question empirique.

Les coûts d'administration représentent l'unique moyen de protection

Désormais, je suppose que les termes de l'échange sur le marché des biens ne sont pas affectés par la libéralisation du commerce, afin de me concentrer sur d'autres questions. Ce point de vue peut se justifier si le pays d'origine est de petite taille et qu'il se libéralise de manière unilatérale. Il est facile d'élargir l'analyse pour inclure les effets sur les termes de l'échange, si de tels effets surgissent.

Si les coûts réglementaires représentent le seul moyen de protection à la disposition du pays (de sorte qu'aucun contingent ne limite l'accès au marché), l'effet d'une modification des coûts réglementaires améliorant l'accès au marché dans le secteur X mais pas dans le secteur Y est le suivant :

$$E_u\, du = - M_X p_X^* d\alpha_X > 0$$

étant entendu que $p_X = (1+\alpha_X)p_X^*$; $p_Y = (1+\alpha_Y)p_Y^*$ et $d\alpha_X < 0$; et que j'ai éliminé les effets sur les termes de l'échange sur le marché des biens. Si les restrictions au commerce des services prennent la forme de coûts de transaction ou de réglementation, la réforme au coup par coup améliore une fois encore le bien-être.

Les étrangers perçoivent toutes les rentes contingentaires

Si on autorisait un nombre limité d'étrangers à exercer leurs activités sur le marché intérieur, on leur réglerait les prix intérieurs dominants et, par conséquent, ce sont eux qui percevraient les rentes contingentaires. Dans ce cas, $\lambda_X = \lambda_Y = 0$, et si le pays est de petite taille, alors (1.1) est réduit à l'équation suivante :

$$E_u\, du = - M_X dp_X - M_Y dp_Y$$

Si le pays d'origine importe des services X, alors $- M_X dp_X > 0$, étant donné que le prix intérieur des services chutera au fur et à mesure que les importations augmenteront. En d'autres termes, le pays d'origine récoltera des gains issus du commerce dans le secteur libéralisé. Toutefois, des changements du marché local du secteur X affecteront, en règle générale, aussi bien la demande que l'offre intérieures de services du secteur Y. Si les secteurs X et Y sont complémentaires au niveau de la production, alors une contraction du secteur X local pourrait également entraîner une contraction du secteur Y, faisant monter p_Y. Si les services Y sont importés, le pays d'origine en subira des répercussion négatives car les importations pousseront à la hausse le prix payé aux fournisseurs étrangers pour la vente locale de leurs services. Par contre, si la libéralisation du secteur X entraîne une augmentation de la demande locale de services Y, p_Y pourrait augmenter; une fois encore, cette situation nuirait au pays d'origine en détériorant les termes de l'échange dans le secteur Y. En d'autres termes, une libéralisation du commerce au coup par coup pourrait

entraîner des pertes pour le pays d'origine par le biais d'une dégradation des termes de l'échange. L'effet net de la libéralisation du commerce dépend de la taille des gains directs issus du commerce par rapport aux effets en cascade. Il n'est pas certain qu'une libéralisation du commerce au coup par coup dans le secteur des services soit la garantie d'une amélioration du bien-être, même si tous les services sont protégés uniquement par des contingents. Ce résultat s'explique par la possibilité d'effets en cascade sur d'autres marchés protégés si les rentes contingentaires sont perçues par des étrangers.

A2. Les questions d'ordre réglementaire

Les effets externes positifs générés par la production locale de services X

Supposons maintenant que des services du secteur X produits localement génèrent des effets externes positifs, comme on l'a examiné dans le texte de cette analyse. Entre autres exemples, on pourrait citer les activités culturelles et l'éducation. Ensuite, la production locale de services X entre dans la fonction de dépense de sorte que cette dernière est désormais représentée sous la forme $E(p_Z,p_X,p_Y,X^H,u)$, en considérant que X^H représente la production locale de services X et que E décroît dans X^H pour refléter l'effet externe positif. Pour éviter d'éventuelles effets en cascade dans le secteur Y, supposons que le pays soit de petite taille et que les services Y soient librement échangés. Supposons en outre que le secteur X soit uniquement protégé par un contingent de sorte que $\alpha_X = 0$. La contrainte du budget serait par conséquent la suivante :

$$E(p_Z,p_X,p_Y,X^H,u) = G(p_Z,p_X + \theta,p_Y,v) + \lambda_X M_X[p_X - p_X^*] - \theta X^H,$$

équation à laquelle j'ai intégré une subvention θ pour la production intérieure de services X.

Les effets sur le bien-être issus de l'augmentation des échanges de services dans le secteur X sont calculés par l'équation suivante :

$$E_u\, du = \lambda_X[p_X - p_X^*]dM_X - (1-\lambda_X)M_X dp_X - (\theta + E_X)dX^H$$

Si les effets externes sont totalement internalisés, alors $\theta = - E_X$ et le dernier terme disparaît, c'est-à-dire que la subvention est égale à l'économie externe marginale issue de la production locale de services du secteur X. En outre, si l'on pose l'hypothèse d'une internalisation totale, la libéralisation du commerce des services génère le même type d'avantages que lorsque la libéralisation n'entraînait aucun effet externe. Pour un petit pays ne souffrant d'aucune distorsions dans d'autres secteurs, la libéralisation doit élever le bien-être (si d'autres secteurs subissaient des distorsions, les mêmes problèmes que ceux abordés ci-dessus surgiraient; ce qui est important de comprendre ici, c'est que lorsque les effets externes sont totalement internalisés, rien que ce que l'on ne connaisse déjà n'est à craindre).

Toutefois, si aucune subvention n'est accordée et que la libéralisation du commerce des services fait baisser la production nationale de services X, nous avons $dX^H < 0$, et les pertes issues d'une réduction de la production du pays d'origine doivent être mises en balance par rapport aux gains standards issus du commerce. En revanche, si la prestation nationale est exagérément subventionnée, le libre-échange générera des profits en sapant le programme de subvention du gouvernement et en réduisant l'échelle (excessive) de la production nationale.

La libéralisation du commerce en vertu de la règle du traitement national

Lors de l'examen des effets externes ci-dessus, j'ai montré que, tant que les effets externes sont totalement internalisés, ils ne créent aucun problème pour la libéralisation du commerce. La protection commerciale est un instrument inefficace pour gérer les effets externes, dans la mesure ou les gouvernements

mettent en œuvre des politiques qui internalisent pleinement les effets externes.

Toutefois, lorsque l'on est en présence d'effets externes, c'est avec soin qu'il faut définir les modalités sous lesquelles la libéralisation du commerce doit s'effectuer. Octroyer le statut de traitement national à des fournisseurs étrangers de services peut être une erreur en de telles circonstances si, en vertu du traitement national, toutes les subventions accordées aux fournisseurs locaux de services doivent également être accordées aux fournisseurs étrangers de services vendant leurs services au pays d'origine (par le biais de n'importe lequel des modes de prestation).

Pour simplifier, maintenons les hypothèses précitées et supposons que les rentes contingentaires reviennent aux fournisseurs étrangers. Ensuite, si la subvention θ s'applique aussi bien aux fournisseurs locaux qu'aux fournisseurs étrangers, les effets de la libéralisation du commerce des services sont calculés par l'équation suivante :

$$E_u\, du = - M_X dp_X - (\theta + E_X) dX^H - \theta dM_X - M_X d\theta.$$

Si la subvention internalise totalement l'effet externe dès le départ, une petite quantité d'importations réduira le bien-être. En d'autres termes, à partir de $M_X = 0$ et $\theta = - E_X$, on obtient

$$E_u\, du = - \theta dM_X < 0.$$

Ce résultat s'explique par le fait que le paiement de la subvention revient aux étrangers mais ne génère aucune économie externe. Dans le cas de niveaux d'importation positifs, cet effet doit être mis en balance par rapport aux gains directs issus du commerce. Pour atténuer la perte des subventions, le gouvernement peut réduire la subvention ($d\theta < 0$), mais, dans ce cas, l'internalisation totale n'est plus possible et, une fois encore, l'amélioration du bien-être n'est pas assurée.

Pour un résultat encore plus spectaculaire, examinons l'effet de la décision d'autoriser le libre-échange dans le secteur des services, mais en vertu d'une règle de traitement national qui

s'applique aux subventions. Du fait de l'existence du libre-échange, on n'a pas à s'inquiéter d'une quelconque rente contingentaire. En outre, du fait que la subvention doit être accordée aux fournisseurs de services aussi bien locaux qu'étrangers, elle équivaut à une subvention intérieure à la consommation. Étant donné que, dans notre exemple, le pays d'origine est de petite taille, le prix des services librement échangés en l'absence de toute autre subvention est exactement le prix étranger, p_X^*. Supposons maintenant que nous démarrions dans un contexte de libre-échange et que le gouvernement du pays d'origine essaie d'internaliser l'effet externe en vertu de la règle du traitement national. Examinons l'effet de la subvention sur la consommation. Le prix à la consommation chute à $p_X^* - \theta$, entraînant une hausse de la consommation. Toutefois, veuillez remarquer que l'effet externe positif est né de la consommation locale des services locaux, non de la consommation *per se*.

Qu'en est-il de l'effet de la subvention sur la production locale? Les producteurs réagissent au prix à la production, non au prix à la consommation. De plus, étant donné que l'on évolue dans un contexte de libre-échange, le prix à la production restera fixé à p_X^*, ce qui n'aura par conséquent aucun effet sur le niveau de la production nationale. Pour résumer, en libéralisant le commerce en vertu d'une règle de traitement national applicable aux subventions, le gouvernement perd sa capacité à internaliser l'effet externe. On peut facilement démontrer que, dans un scénario de ce type, le commerce peut réduire le bien-être. Ce résultat est illustré dans le tableau 1:

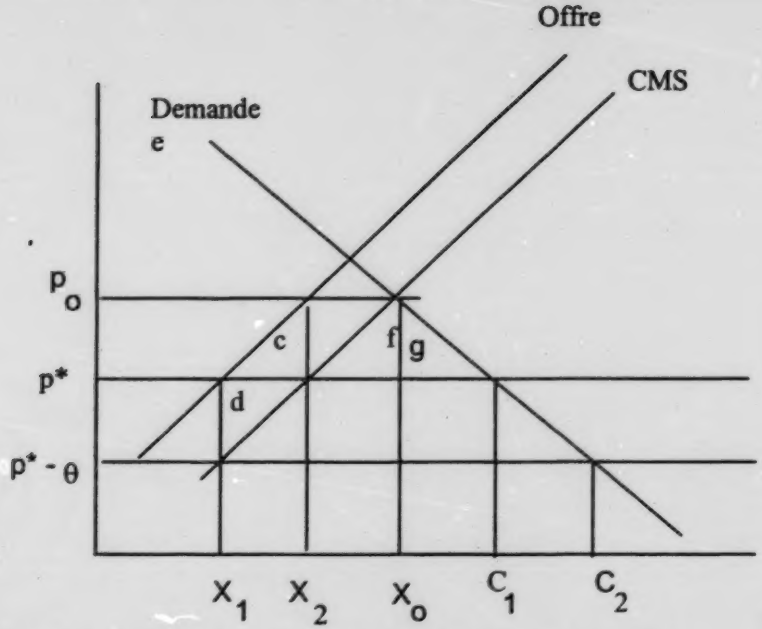


Tableau 1 : Réduction du bien-être résultant du commerce

Je représente l'économie externe née de la consommation intérieure du service local comme l'écart entre la courbe de l'offre intérieure et la courbe du « coût marginal social » (CMS). Au départ, sans qu'il y ait d'échanges, le gouvernement internalise totalement l'effet externe en subventionnant la production nationale. Le prix est représenté par p_o et la production par X_o. Étant donné que le prix mondial p^* est inférieur au prix intérieur, le commerce est susceptible de générer des gains. Si le gouvernement autorise le libre-échange dans le secteur des services mais qu'il se garde le droit d'offrir une subvention aux producteurs nationaux, et non aux producteurs étrangers, le prix à la consommation chute alors à p^*, la production nationale chute à X_2 et la consommation augmente à C_1. Les gains standard du commerce peuvent être obtenus par le champs f+g. Comme je l'ai signalé plus haut, le

libre-échange est avantageux, à condition que le gouvernement soit capable d'offrir une subvention discriminatoire à la société nationale.

Supposons, toutefois, que le gouvernement accepte une règle de traitement national l'obligeant à offrir aux fournisseurs étrangers la même subvention que celle offerte aux producteurs locaux. Remarquez d'abord que, s'il n'y a pas de subvention, la production du pays d'origine est à X_1 et la consommation à C_1, le solde étant importé. Supposons maintenant que le gouvernement offre une subvention θ par unité produite uniquement à la société nationale. Cette mesure éloigne la courbe de l'offre intérieure de la courbe du CMS et accroît la production à X_2, comme voulu. Toutefois, si la subvention doit également être offerte aux fournisseurs étrangers de services, la courbe de l'offre étrangère (parfaitement élastique) descend à $p^* - \theta$, ce qui ramène la production du pays d'origine au niveau X_1. La consommation monte bien à C_2, mais la demande accrue provoquée par la subvention est uniquement satisfaite par les producteurs étrangers. Par conséquent, la tentative d'internaliser l'effet externe est complètement contrecarrée par la règle du traitement national.

Étant donné qu'il est inutile d'instaurer une subvention dans cette situation, les gains issus du commerce en vertu de la règle du traitement national sont $f+g - (c+d)$, et ils seront négatifs si l'effet externe n'est pas suffisamment important.

Il convient d'insister sur le fait que cette analyse n'est pas une argumentation contre la libéralisation du commerce. Comme je l'ai signalé ci-dessus, la meilleure politique pour ce pays est le libre-échange combiné à une internalisation des effets externes. Cette analyse vise plutôt à faire prendre conscience du fait qu'il convient d'élaborer très soigneusement les règles qui régiront le régime du libre-échange. Pour certains types de secteurs, aucun effet externe n'apparaît, et une règle de traitement national peut se révéler un pilier utile dans le cadre d'un accord commercial. Toutefois, pour d'autres types de secteurs, ce type de règle est inadéquat car il gêne le

gouvernement dans ses mouvements et l'empêche de gérer efficacement des problèmes liés à la politique nationale interne.

Réglementation dans un contexte d'effets externes négatifs

Je ne présenterai maintenant qu'un exemple type très stylisé pour illustrer certaines des questions qui surgissent lorsque l'on est en présence d'effets externes *négatifs*. Le but de cet exercice consiste à illustrer l'interaction entre la libéralisation du commerce des services lorsque la réglementation se justifie et qu'elle est endogène.

Supposons que le pays d'origine ait un nombre N de consommateurs et que chacun d'eux consomme une quantité fixe d'unités $\underline{C}$ d'un service et dépense le reste de son revenu, peu importe le montant, dans un bien de consommation en numéraire. Le bien en numéraire n'est que le produit de la main-d'œuvre, et on compte L unités de main-d'œuvre au total. Le service est produit à partir de la main-d'œuvre et d'un facteur spécifique K_S.

Supposons que la prestation du service puisse porter préjudice à certains consommateurs et, pour simplifier, considérons le préjudice comme un effet externe négatif.[33] Je ne modéliserai pas de manière explicite le processus à l'origine des préjudices mais supposerai plutôt que le préjudice par unité de service consommée peut être réduit par la réglementation, soit les services d'inspection et de contrôle.

Pour un service produit sur le territoire national, supposons que H(R) représente le préjudice par unité de service par

[33] Dans bien des cas, l'approche la plus appropriée pour établir un modèle serait de modéliser de manière explicite les problèmes d'information et de réputation, mais cette approche devra faire l'objet de travaux futurs. Toutefois, dans bon nombre de cas, les effets externes doivent être pris en compte. Les services de transport peuvent causer des accidents; des erreurs médicales peuvent coûter cher au grand public en cas d'assurance publique et également avoir des répercussions sur la santé publique; les services d'éducation génèrent des effets externes; des pratiques de construction défectueuses peuvent avoir des répercussions sur ceux qui n'ont pas acheté les services directement et les recours en justice peuvent être coûteux.

habitant, que H décroisse en R et que $H'(R) > 0$, de sorte qu'une réglementation accrue réduit le préjudice à un taux décroissant. Pour un service provenant d'un fournisseur étranger de services d'un pays z, le préjudice dépendra du régime de réglementation étranger $R^*(z)$, des services de réglementation supplémentaires qui seront appliqués au fournisseur étranger $R^M(z)$ et éventuellement d'une augmentation des coûts d'application de la loi face à un fournisseur provenant d'un pays étranger. Ainsi, déterminons le préjudice par unité de service d'un fournisseur étranger par $H^*[R^*(z),R^M(z),z]$.

Tous les agents nationaux sont identiques et l'utilité d'un consommateur type est obtenue par l'équation suivante :

$$U = V(p,I) - H(R)C - H^*[R^*(z),R^M(z),z]M,$$

étant entendu que M représente les « importations » de services étrangers, qui peuvent être fournies par n'importe lequel des quatre différents modes de prestation et que $C + M = \underline{C}$. Je suppose en outre que le fournisseur de services doive payer les services de réglementation.

La fonction de bénéfice du secteur local est calculée par

$$\pi(p - wR,w,K_S),$$

ainsi, si l'on normalise N à 1, le revenu national sera

$$I = wL + \pi(p - wR,w,K_S) + \lambda(p - p^*)M$$

étant entendu que λ représente la fraction des rentes contingentaires revenant au pays national.

Un organisme de réglementation national bienveillant fait en sorte que R optimise U. Supposons que l'organisme de réglementation considère M et p^* comme déterminés. Ainsi, l'optimisation de U assujetti à I donne

$$-H_RC = wC + (1 - \lambda)\frac{dp}{dR}M.$$

L'économie marginale d'une réglementation accrue (réduction

du préjudice) est ainsi égale à la somme du coût marginal (coûts réglementaires accrus) et des coûts d'importation accrus attribuables à l'augmentation des prix intérieurs des services provoquée par la réglementation.

Pour éliminer le transfert des rentes des motifs à l'origine de la réglementation, je suppose que $\lambda = 1$, de sorte que les rentes contingentaires reviennent au pays d'origine. Ensuite, en considérant p^*, R^* et R^M comme déterminés, les effets sur le bien-être d'une ouverture accrue du marché aux fournisseurs étrangers sont obtenus par :

$$\frac{dU}{dM} = V_I(p - p^*) - (H^* - H).$$

L'amélioration de l'accès au marché des fournisseurs étrangers de services a deux effets sur le bien-être. Premièrement, le commerce peut générer des gains standard si les fournisseurs peuvent fournir le service à un prix inférieur au prix proposé par les fournisseurs nationaux. Le deuxième effet, toutefois, est l'effet dit du préjudice moyen. Il y a deux possibilités.

Premièrement, si $H^* < H$, les fournisseurs étrangers de services ont, en moyenne, des effets secondaires moins préjudiciables que les fournisseurs nationaux. Les fournisseurs étrangers offrent des services à la fois bon marché et de haute qualité. Dans ce cas, il est clair que le pays d'origine a tout à gagner d'ouvrir son marché local aux fournisseurs étrangers. Outre les gains standard issus du commerce, le pays d'origine économise sur les coûts réglementaires.

Deuxièmement, si $H^* > H$, alors les fournisseurs étrangers de services sont moins bien réglementés que les fournisseurs nationaux, et l'ouverture accrue du marché augmente le préjudice moyen.

On peut, entre autre,s déduire de cette analyse que l'ouverture inconditionnelle du marché local à tous les fournisseurs étrangers peut être avantageuse pour le pays d'origine si $H^* \leq H$. La conclusion d'accords bilatéraux visant à améliorer l'accès au marché permettrait d'améliorer le bien-être, étant donné que les gouvernements pourraient décider des

pays ayant des normes au moins aussi élevées que le pays d'origine. Toutefois, les accords multilatéraux posent problème, à moins de trouver un moyen permettant, soit d'exclure les fournisseurs des pays z pour lesquels $H^*(z) > H$, soit d'assujettir ces entreprises à un contrôle réglementaire accru.

L'accès accru des fournisseurs étrangers au marché local peut garantir l'amélioration du bien-être, si le pays d'origine choisit $R^M(z)$ de sorte que

$$H = H^*[R^*(z), R^M(z), z].$$

Ainsi, une société concurrentielle étrangère d'un pays z peut répercuter les coûts réglementaires sur les consommateurs, et son prix sera $p^* + wR^M(z)$. Les sociétés étrangères entreront sur le marché du pays d'origine uniquement si $p^* + wR^M(z) < p$. Le fait d'autoriser cette entreprise à accéder au marché local aura alors les effets suivants sur le bien-être :[34]

$$\frac{dU}{dM} = V_I[p - p^* - wR^M(z)] \; \varepsilon \; 0.$$

En fait, si les gouvernements ont les pleins pouvoirs de réglementer les fournisseurs étrangers de services et que le coût de cette réglementation est internalisé dans le prix exigé, le fait d'autoriser l'entrée des fournisseurs étrangers sur le marché local améliorera le bien-être. Toutefois, veuillez noter que les fournisseurs étrangers seront soumis à un contrôle réglementaire plus ou moins intense en fonction de leur pays d'origine. Les fournisseurs provenant de pays dont les systèmes de réglementation sont jugés insuffisants seront plus rigoureusement réglementés au niveau local. En outre, il sera peut-être plus difficile de faire respecter les règlements aux fournisseurs de certains pays qu'à d'autres, et cette mesure

[34] Toutefois, il se peut que ce ne soit pas le choix socialement optimal de R^M : il est possible que différents niveaux de préjudice de différents fournisseurs soient efficaces.

risque également d'élever les coûts réglementaires des entreprises provenant de ces pays.

Parce que le contrôle réglementaire devra être plus ou moins sévère en fonction du pays d'origine du fournisseur, la mise en place d'un régime de traitement national pourra s'avérer problématique. Si H* était facilement observable, le traitement national consisterait simplement à faire respecter un H commun. Toutefois, dans la plupart des cas, H n'est pas observable.

Si H est difficile à mesurer, les pays seront peut-être obligés de réglementer le processus par lequel les services sont produits. Cette démarche pourra peut-être requérir la certification des fournisseurs de services, etc. Dans ce cas, le traitement national impliquerait que les fournisseurs nationaux et étrangers répondent aux mêmes normes. Toutefois, si elle était appliquée uniformément, cette règle pourrait annuler certains des gains issus du commerce. Des fournisseurs de pays affichant un faible H* pourraient très bien ne pas satisfaire exactement aux même normes que les producteurs locaux mais fournir un service de qualité supérieure. Il serait, par conséquent, logique de dispenser certains fournisseurs de satisfaire aux normes nationales de certification mais d'exiger que d'autres y satisfassent.

Un examen plus approfondi des répercussions de cette question figure dans le texte de cette étude.

A3. La libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services : les modèles axés sur la variété des produits

Introduction

Dans cette partie, je me sers d'un modèle élémentaire de différentiation des produits pour illustrer la manière dont les quatre différents modes de prestation peuvent générer des gains sous l'effet de la libéralisation des restrictions imposées aux fournisseurs étrangers de services. Le modèle est fondé sur les études de Krugman (1980), de Markusen (1984) et de

Brainard (1993), et a été quelque peu influencé par Markusen et Venables (2000). C'est de l'approche de Brainard qu'il se rapproche le plus, mais sa portée a été étendue de manière à prendre en compte différents modes de prestation et à se focaliser sur des questions telles que les conséquences de faire entrer en ligne de jeu plus d'un secteur de services et l'effet de la libéralisation du commerce des services sur les facteurs d'incitation à l'émigration. En revanche, il est un peu plus simple que le modèle de Brainard ou de Markusen et de Venables, étant donné que le mode de prestation est considéré ici comme exogène pour des raisons de simplicité.

Le modèle

Les consommateurs ont des préférences définies, autant dans le secteur des biens que dans celui des services. Supposons qu'il n'y ait qu'un seul bien de consommation, Z, et qu'il y ait un ou plusieurs secteurs de services. Les consommateurs aiment avoir le choix entre plusieurs variétés de services au sein de chaque secteur de services.

Pour simplifier, supposons qu'il y ait deux secteurs de services X et Y. L'utilité est

$$U(Z,X,Y) = X^{\delta_x} Y^{\delta_y} Z^{\upsilon} \qquad (1)$$

étant entendu que $\delta_i \varepsilon 0$, $\nu > 0$ et $\delta_X + \delta_Y + \nu = 1$ et que

$$X = \left(\sum_{i=1}^{n_x} x_i^{\rho_x} \right)^{1/\rho_x} . \qquad (2)$$

et

$$Y = \left(\sum_{i=1}^{n_y} y_i^{\rho_y} \right)^{1/\rho_y} . \qquad (2)$$

étant entendu que $0 < \rho_X < 1$ et $0 < \rho_Y < 1$.

Il existe deux facteurs primaires, la main-d'œuvre (L) et le capital propre aux services (K_S). Le « capital » peut être interprété de manière générale pour inclure le capital humain.

Je suppose que le bien Z est produit uniquement à partir de la main-d'œuvre et que le besoin unitaire en main-d'œuvre est de 1. De plus, je suppose que la technologie est identique dans tous les pays et que la demande de biens Z est assez importante pour que les deux pays puissent toujours produire Z dans n'importe quel équilibre de libre échange ou d'investissement. Cette hypothèse simplifie les faits à l'extrême afin de faciliter leur présentation; j'examinerai ultérieurement les conséquences prévues si l'on mitige cette dernière. Si l'on prend Z comme unité de compte, le salaire est alors fixé à $w = 1$ dans les deux pays. Toutefois, l'égalisation parfaite des prix des facteurs n'est pas garantie étant donné que les rendements des facteurs propres au secteur des services varieront en fonction des pays.

Les services sont produits à partir de la main-d'œuvre et du capital servant à la production des services. Pour éviter toute répétition, j'étudierai uniquement le secteur X, étant entendu que le secteur Y fonctionne de manière analogue. La production des services entraîne aussi bien des coûts fixes que des coûts variables. Je suppose que chaque variété de services du secteur X requiert γ_X unités de capital servant à la production des services (le coût de fonctionnement). L'installation d'usines supplémentaires entraîne des coûts fixes supplémentaires, comme on le verra ultérieurement. Pour finir, la production de chaque unité de service supplémentaire requiert α_X unités de main-d'œuvre. Pour une entreprise ne possédant qu'une usine et produisant x_i unités de service i, les coûts totaux seront :

$$C^i(x_i) = r\gamma_X + w\alpha_X x^i. \qquad (4)$$

Du fait des coûts fixes et de la structure des préférences, chaque société produira une variété unique. En outre, du fait de l'effet de symétrie, toutes les sociétés d'un même pays exigeront le même prix.

Soit p_{xi} le prix du service i du secteur x. Ensuite, du fait de la structure des préférences, les consommateurs peuvent établir leur budget en deux temps, de sorte que les consommateurs peuvent choisir les services du secteur X à l'aide de l'indice de prix Q_X suivant :

$$Q_x = \left[\sum_{i=1}^{n_x} p_{xi}^{1-\sigma_x} \right]^{\frac{1}{1-\sigma_x}} \qquad (5)$$

étant entendu que $\sigma_X + 1/(1-\rho_X)$. La demande de variété de services i est la suivante :

$$x_i = \frac{\delta_x Q_x^{(\sigma_x - 1)}}{p_{xi}^{\sigma_x}} I \qquad (6)$$

étant entendu que I représente le revenu.

Du fait de l'effet de symétrie, toutes les entreprises exigeront le même prix et produiront la même quantité d'extrants, c'est pourquoi j'abandonne l'indice i. On suppose que les entreprises considèrent I et Q_X comme déterminés, de sorte que l'élasticité de leur courbe de demande est σ_X. Les bénéfices d'une société classique ne possédant qu'une usine sont les suivants :

$$\pi_X = (p_X - w\alpha_X)x - r\gamma_X. \qquad 1 \qquad (7)$$

L'optimisation des bénéfices conduit à la règle de prix suivante :

$$p_X = \frac{\sigma_X}{\sigma_X - 1} w\alpha_X. \qquad (8)$$

La libre entrée implique que les bénéfices sont de zéro, ce qui donne une expression de rendement de

$$x = \frac{F_X(\sigma_X - 1)}{w\alpha_X}, \qquad (9)$$

étant entendu que $F_X = \gamma_X r$.

De plus, étant donné que toutes les sociétés exigent le même prix, (5) est réduit à :

$$Q_x = n_x^{\frac{1}{1-\sigma}} p_x \tag{11}$$

de sorte que l'indice de prix décroît dans le nombre de variétés et que (6) est réduit à:

$$x = \frac{\delta_x I}{p_x n_x}. \tag{12}$$

Aucun échange et aucun investissement étranger dans le secteur des services

S'il n'y a ni échange ni investissement dans le secteur des services, le système d'équilibrage du marché exige que la demande et l'offre de chaque variété soient égalisées; ainsi, à partir de (6) et (9) nous obtenons :

$$\frac{\delta_x I}{p_x n_x} = \frac{F_x(\sigma_x - 1)}{w\alpha_x}. \tag{13}$$

À l'aide de (8), on peut simplifier ce résultat à :

$$\frac{\delta_x I}{\sigma_x} = n_x \gamma_x r. \tag{14}$$

En utilisant la même approche, nous obtenons pour le secteur Y :

$$\frac{\delta_y I}{\sigma_y} = n_y \gamma_y r. \tag{14a}$$

La somme de (14) et (15) donne :

$$\left(\frac{\delta_x}{\sigma_x} + \frac{\delta_y}{\sigma_y}\right) I = n_x \gamma_x r + n_y \gamma_y r = r K_s. \tag{15}$$

Veuillez prendre note que, dans cet exemple, nous nous sommes fondés sur une condition de plein emploi pour le capital. Le

revenu est :

$$I = wL + r_s K_s. \tag{16}$$

Ainsi, grâce à (14) et à (15) on peut calculer pour r_s :

$$r_s = \frac{\left[\frac{\delta_x}{\sigma_x} + \frac{\delta_y}{\sigma_y}\right] wL}{\left[1 - \left(\frac{\delta_x}{\sigma_x} + \frac{\delta_y}{\sigma_y}\right)\right] K}. \tag{16}$$

La production par entreprise dans les secteur x et y est la suivante :

$$x = \frac{r_s \gamma_x (\sigma_x - 1)}{w \alpha_x}, \quad y = \frac{r_s \gamma_y (\sigma_y - 1)}{w \alpha_y}. \tag{17}$$

Le nombre d'entreprises dans le secteur j est de :

$$n_j = \frac{\delta_j I}{\sigma_j \gamma_j r}, \quad j = x, y \tag{18}$$

qui peut être simplifié à :

$$n_j = \frac{K}{\gamma_j} \left[\frac{\frac{\delta_j}{\sigma_j}}{\frac{\delta_x}{\sigma_x} + \frac{\delta_y}{\sigma_y}} \right], \quad j = x, y. \tag{18a}$$

Si l'on accroît la taille du pays avec la constante K/L, on obtient une plus grande variété des deux types de services, ce qui réduit les indices de prix Q_X et Q_Y et accroît le bien-être. Le rendement nominal du capital n'est pas affecté par la taille du pays.

En outre, comme on pourrait s'y attendre, les pays relativement pauvres en capital servant à la production des services ont des rendements du capital plus élevés, r. Il en

résulte une relative pénurie de services, un indice de prix Q plus élevé et un rendement par entreprise plus élevé.

Le commerce des services

Supposons maintenant que les services du secteur X soient librement échangés, mais pas ceux du secteur Y. Si le secteur X ne fait l'objet d'aucune entrave au commerce, tous les consommateurs des deux pays consommeront toutes les variétés de services X. En outre, du fait que les salaires sont égaux dans tous les pays, le prix d'une variété de services dans n'importe quel pays continuera à être défini par (8). L'indice de prix Q_X devient par conséquent :

$$Q_x = \left(n_x + n_x^*\right)^{\frac{1}{1-\sigma}} p_x . \tag{19}$$

Bien que p_X demeure inchangé par le commerce, l'indice de prix pour les services du secteur X, Q_X, chute tant que les consommateurs ont accès à une plus grande variété de services que celle qui était disponible avant la libéralisation du commerce des services.

La demande d'une variété donnée reflète désormais aussi bien le revenu national qu'étranger, ainsi que le nouvel indice de prix. Ainsi (12) devient :

$$x = \frac{\delta_x \left(I + I^*\right)}{p_x\left(n_x + n_x^*\right)}. \tag{20}$$

Supposons qu'au départ, les services du secteur X soient produits dans les deux pays. Ainsi, la libre entrée sur le marché du pays d'origine requiert (9) qui, dans le contexte du libre-échange, devient :

$$\frac{\delta_x \left(I + I^*\right)}{\sigma_x\left(n_x + n_x^*\right)} = r\gamma_x . \tag{21}$$

De la même manière, la libre entrée sur le marché du pays étranger requiert :

$$\frac{\delta_x (I + I^*)}{\sigma_x \left(n_x + n_x^*\right)} = r^* \gamma_x . \qquad (22)$$

Si l'on compare (12) et (13), on s'aperçoit que le libre-échange assure l'égalisation du rendement du capital servant à la production des services dans tous les pays ($r = r^*$).

Le commerce des services modifiera le nombre de variétés produites par chaque pays dans les secteurs X et Y dans une situation d'équilibre. Du fait que les services du secteur Y ne sont pas échangés, le nombre de variétés produites est défini par la condition de libre entrée (14) et son analogue étrangère : dans les deux cas, la demande ne reflète que les conditions de demande locale. Si l'on combine ces conditions pour les deux pays et si l'on prend note que $r = r^*$, on obtient :

$$\frac{\delta_y (I + I^*)}{\sigma_y \left(n_y + n_y^*\right)} = r \gamma_y . \qquad (23)$$

Si l'on combine (21) et (23) et que l'on utilise les définitions du revenu, on peut calculer les rendements du capital et le nombre de variétés du secteur X dans une situation d'équilibre :

$$r_s = \frac{\left[\frac{\delta_x}{\sigma_x} + \frac{\delta_y}{\sigma_y}\right] w(L + L^*)}{\left[1 - \left(\frac{\delta_x}{\sigma_x} + \frac{\delta_y}{\sigma_y}\right)\right](K + K^*)} \qquad (24)$$

et

$$n_x + n_x^* = \frac{(K + K^*)}{\gamma_x} \left[\frac{\frac{\delta_x}{\sigma_x}}{\frac{\delta_x}{\sigma_x} + \frac{\delta_y}{\sigma_y}}\right]. \qquad (25)$$

Si l'on utilise (18), le nombre de variétés du secteur Y est :

$$n_y = \frac{\delta_y}{\sigma_y \gamma_y}\left(\frac{w}{r}L + K\right), \qquad n_y^* = \frac{\delta_y}{\sigma_y \gamma_y}\left(\frac{w}{r}L^* + K^*\right). \tag{26}$$

L'expression de (26) dépend de r, qui est endogène, mais une forme fermée peut être obtenue en employant (24). Toutefois, (26) sera utile pour nous aider à tirer quelques déductions sur les effets du commerce.

D'abord, supposons que les deux pays soient complètement identiques. Par conséquent, les rapports capital-travail à l'échelle mondiale et locale sont les mêmes et, à partir de (24), on voit que le commerce n'a pas d'effet sur le rendement du capital servant à la production des services, ni sur la production des différentes variétés de services X. En outre, le résultat de (26) indique que puisque r ne change pas, le secteur Y ne subit aucune incidence. Dans ce cas, le seul effet de la libéralisation du commerce des services du secteur X consiste en un accroissement du nombre de variétés de services X offertes aux consommateurs : si l'on compare (25) et (18), le nombre de variétés offertes aux consommateurs est deux fois plus important qu'avant le libre-échange. Il en résulte une chute de l'indice de prix Q_X et, sans conteste, une amélioration d'après le critère de Pareto : l'accès à une gamme de services plus variée profite à tous les travailleurs et à tous les détenteurs de capital.

On obtient un résultat similaire si le pays d'origine et le pays étranger ont les mêmes ressources relatives en facteurs de production (K/L = K*/L*). Ainsi, tant que le secteur X survit dans les deux pays, le commerce a pour seul effet de permettre aux consommateurs de chaque pays d'avoir accès à un choix plus varié. Toutefois, dans ce cas, le commerce des services bénéficie davantage au petit pays qu'au grand pays. Du fait que le petit pays a un petit marché, le choix est au départ plus limité que dans le grand pays. Le commerce entraîne, par conséquent, une différence de choix beaucoup plus importante dans le petit pays. Autrement dit, l'indice de prix Q_X chute beaucoup plus dans le petit pays que dans le grand pays parce qu'il était au départ relativement plus élevé dans le petit pays.

Supposons maintenant que le capital servant à la production des services soit relativement abondant dans le pays d'origine. À partir de (16), on s'aperçoit que le rendement du capital servant à la production des services était au départ plus bas dans le pays d'origine que dans le grand pays. Le rendement plus élevé du capital servant à la production des services du pays étranger avant que le commerce ne soit libéralisé explique la relative pénurie de capital dans ce pays.

Si l'on compare (16) et (25), nous voyons que la convergence des rendements du capital induite par le commerce accroît le rendement du capital dans le pays d'origine et le réduit dans le pays étranger. Le commerce accroît les débouchés pour les détenteurs de capital servant à la production des services, mais accentue également la concurrence. Si les deux pays sont identiques, ces deux effets se neutraliseront totalement l'un l'autre. Toutefois, pour le pays pauvre en capital, l'effet lié à l'intensification de la concurrence l'emporte sur l'effet lié à l'accès au marché, et son rendement chute. Toutefois, cela ne veut pas dire que la situation des détenteurs étrangers de capital empire, puisque nous devons également examiner l'incidence du changement des indices des prix des services.

À partir de (25), nous observons que les deux pays ont accès à une plus grande variété de services X, ce qui entraîne une chute de l'indice des prix de ces services dans les deux pays.

Toutefois, le résultat (26) indique que les effets sur la variété des services du secteur Y diffèrent d'un pays à l'autre. Étant donné que r chute dans le pays étranger, n* augmente, entraînant une chute de l'indice des prix des services des secteurs X et Y dans le pays pauvre en capital. Par contre, dans le pays riche en capital (le pays d'origine), le secteur Y de services subit la pression de la libéralisation du secteur X. La libéralisation du commerce dans le secteur X accroît l'accès au marché des détenteurs de capital dans le secteur X, provoquant une sortie de capital du secteur Y à destination du secteur X. Par conséquent, sous l'effet de la libéralisation du commerce dans le secteur X, l'indice des prix des services du secteur Y augmente dans le pays d'origine et chute dans le pays étranger.

En utilisant les résultats (26) et (24), ayant calculé n_Y et en posant l'hypothèse de plein emploi pour le capital, on obtient une expression du nombre de variétés de services X produites dans une situation d'équilibre par un pays après la libéralisation du commerce. Pour le pays d'origine, on obtient le résultat suivant :

$$n_x = \frac{L}{\gamma_x}\left[\frac{K}{L}\left(1-\frac{\delta_y}{\sigma_y}\right)-\frac{\delta_y}{\sigma_y}\frac{K^w}{L^w}\left(\frac{1-\left(\frac{\delta_x}{\sigma_x}+\frac{\delta_y}{\sigma_y}\right)}{\frac{\delta_x}{\sigma_x}+\frac{\delta_y}{\sigma_y}}\right)\right]. \qquad (27)$$

Veuillez remarquer que n_X décroît dans le rapport K/L. En fait, à vouloir contrôler la taille de leur production (à vouloir maintenir L à un niveau constant), les pays relativement moins pourvus en capital produisent moins de variétés de services X. Le commerce des services permet à un pays de ce type d'accroître sa production dans l'autre secteur de services Y en important plus de services X.

En outre, veuillez noter que si K/L est suffisamment bas par rapport aux autres pays, le secteur X du pays d'origine fermera ses portes au moment de la libéralisation du commerce des services. Pour résumer, pour un rapport K/L suffisamment bas par rapport au reste du monde, le résultat (27) impliquerait que $n_X < 0$. Cette solution indique simplement, qu'en fait, $n_X = 0$. Dans ce cas, le résultat en matière d'égalisation des prix ne s'applique plus, mais les effets du commerce sont similaires sur le plan qualitatif. Malgré l'effondrement du secteur X local, le secteur X dans les pays étrangers prend de l'ampleur et sa production est mise à disposition des consommateurs du pays d'origine par le biais du commerce. Les consommateurs du pays d'origine ont par conséquent accès à une plus grande variété de services, tant X que Y.

Les avantages de la libéralisation du commerce peuvent en fait être plus importants que le laisse supposer cette analyse si l'on prend en compte les éventuels mouvements de migration. Supposons que les détenteurs de capital soient potentiellement mobiles d'un pays à un autre. Supposons également que le sentiment de loyauté des détenteurs de capital à l'égard de leur pays d'origine diffère. Plus précisément, focalisons-nous sur le pays d'origine et supposons qu'il soit de petite taille par rapport au pays étranger. Pour simplifier, ne tenons pas compte des mouvements de migration du pays étranger (même si cela ne modifierait pas le résultat d'un point de vue qualitatif). Supposons que les détenteurs de capital du pays d'origine soient indexés par m = [1,K] et que leurs fonctions d'utilité se trouvent légèrement modifiées comme suit :

$$U(Z,X,Y;m) = X^{\delta_x} Y^{\delta_y} Z^{\upsilon} \varphi(m) \ . \qquad (28)$$

Nous supposons que φ(m) = 1 pour tous les détenteurs de capital s'ils partent dans le pays étranger. Toutefois, les détenteurs de capital résidant dans le pays d'origine profitent d'un regain de stimulation de leur utilité φ. En d'autres termes, si m préfère vivre dans le pays d'origine, toutes choses étant égales par ailleurs, φ(m) > 1, mais s'il n'y a aucune préférence pour le pays d'origine, alors φ > 1. Nous décidons que l'utilité des détenteurs de capital est φ' > 0 et supposons que φ(0) ≤ 1 et φ(K) >>1.

Trouvons désormais l'utilité d'un détenteur de capital en l'absence de tout échange commercial. À l'aide de la fonction d'utilité et des conditions d'équilibre, nous pouvons calculer la consommation pour obtenir le rapport d'utilité d'un détenteur de capital du pays d'origine qui part dans un pays étranger, par rapport à l'utilité qu'il obtiendrait en restant dans son pays d'origine. Soit U^e l'utilité d'un émigrant. Nous obtenons alors :

$$\frac{U^e}{U} = \frac{(n_x^*)^{\delta_x/(\sigma_x-1)}(n_y^*)^{\delta_y/(\sigma_y-1)} r^*}{(n_x)^{\delta_x/(\sigma_x-1)}(n_y)^{\delta_y/(\sigma_y-1)} r\varphi(m)} \quad (29)$$

En fait, les avantages relatifs de ceux qui émigrent par rapport à ceux qui restent dans le pays d'origine dépendent de l'écart entre les revenus, de la différence de variété des services disponibles dans les deux pays et de la préférence pour le pays d'origine.

Étant donné que les grands pays offrent une plus grande variété de services en l'absence d'échanges commerciaux, on pourrait s'attendre à ce que les détenteurs de capital peu attachés à leur pays natal soient tentés de partir. C'est effectivement le cas. À l'aide de nos calculs du nombre de variétés produites dans les pays d'origine et étranger avant l'instauration du commerce, nous obtenons :

$$\frac{U^e}{U} = \frac{1}{\varphi(m)}\left(\frac{L^*/K^*}{L/K}\right)\left(\frac{K^*}{K}\right)^{[\delta_x/(\sigma_x-1)]+[\delta_y/(\sigma_y-1)]} \quad (30)$$

S'il n'y a pas de préférence pour le pays d'origine ($\varphi = 1$) et si les ressources relatives en facteurs de production sont les mêmes dans les deux pays, l'utilité est alors plus importante dans le grand pays (étranger) et peut inciter les personnes à faible φ à partir. Ce facteur de motivation est quelque peu atténué si les détenteurs de capital sont relativement rares dans le pays d'origine. En effet, en raison de cette relative pénurie, leur revenu est plus élevé dans le pays d'origine, ce qui peut partiellement compenser la faible variété des services disponibles.

Examinons deux pays ayant le même rapport capital-travail. Nous obtenons par conséquent une courbe simple inclinée vers le bas représentant la relation entre U^e/U et m. Avant l'instauration du commerce, et au niveau d'équilibre initial, tous

les détenteurs de capital $m < m_0$ souhaiteraient émigrer.[35] En outre, s'il avait réellement lieu, ce mouvement d'émigration porterait préjudice aux travailleurs du pays d'origine. Si un travailleur a une unité de travail et un salaire équivalent à 1 d'après l'équilibre du marché des biens, l'utilité d'un travailleur type du pays d'origine s'obtient par :

$$U^L = aK^{[\delta_x/(\sigma_x-1)]+[\delta_y/(\sigma_y-1)]} \qquad (31)$$

où $a > 0$ est une constante. Toute émigration des détenteurs de capital entraîne une érosion de la variété des produits du secteur des services, faisant monter l'indice des prix des services et réduisant l'utilité des travailleurs.

Pour finir, l'utilité des travailleurs dans le pays étranger s'obtient par :

$$U^{*L} = aK^{*[\delta_x/(\sigma_x-1)]+[\delta_y/(\sigma_y-1)]} \qquad (32)$$

Les travailleurs étrangers ont tout à gagner si leur pays parvient à attirer des détenteurs de capital du pays d'origine, étant donné que ce mouvement fait augmenter K^* et accroît, par conséquent, la variété des produits. Si les travailleurs représentent une majorité et si la politique d'immigration était fortement influencée par la majorité des voix, on pourrait s'attendre à ce que le pays étranger envisage favorablement l'immigration de détenteurs de capital en provenance d'autres pays. Pour finir, veuillez noter que les éventuelles augmentations de l'offre de main-d'œuvre n'ont aucun effet sur l'utilité des travailleurs dans ce modèle. Toutefois, si de quelconques coûts d'assimilation devaient être partiellement supportés par les pays accueillant les immigrants, on pourrait s'attendre à ce que, dans ce cas, l'immigration des travailleurs ne reçoive pas l'appui de la majorité.

---

[35] Toutefois, veuillez remarquer que ce mouvement entraînera une modification endogène des utilités relatives. Ainsi, si ce mouvement a effectivement lieu, le point de rupture de l'équilibre sera différent de m_0.

En conséquence, l'équilibre sans aucun échange de services risque d'entraîner une « fuite des cerveaux » aux dépens du pays d'origine. Certains détenteurs de capital ont une raison de partir dans le pays étranger et, du surcroît, le pays étranger risque de les accueillir favorablement. Les travailleurs du pays d'origine faiblement attachés à leur pays natal voudront également partir, mais seront moins facilement acceptés par le pays étranger. Ceci signifie que les travailleurs du pays d'origine risqueront de subir des conséquences négatives de l'exode des détenteurs de capitaux.

Examinons maintenant l'effet de la libéralisation du commerce dans le secteur de services X. Pour faciliter la compréhension, supposons que le rapport capital-travail soit au départ le même dans le pays d'origine et le pays étranger. Ensuite, dans la situation d'équilibre fondée sur le libre-échange dans le secteur X (mais sans aucun échange dans le secteur Y), l'écart d'utilité pour les détenteurs de capital est le suivant :

$$\frac{U^e}{U} = \frac{1}{\varphi(m)}\left(\frac{K^*}{K}\right)^{\delta_1/(\sigma_1-1)} \quad . \tag{33}$$

Le commerce de services X égalisera la variété de services X disponibles dans les deux pays, et les détenteurs de capital auront par conséquent moins de raisons d'émigrer. Le pays étranger offrira toujours une grande variété de services Y, ce qui continuera d'attirer les détenteurs de capital les plus aventureux. La libéralisation du commerce des services X déplace la courbe de l'écart d'utilité vers la gauche et réduit le nombre de détenteurs de capital désirant quitter le pays.

Enfin, examinons les effets de la libéralisation totale du commerce dans les secteurs de services X et Y. Nous avons ainsi :

$$\frac{U^e}{U} = \frac{1}{\varphi(m)} \quad . \tag{34}$$

Dans un contexte de libéralisation totale, leurs seuls détenteurs de capital à vouloir partir sont ceux qui préféreraient vivre dans le pays étranger, même si leur revenu réel était le même que

dans le pays d'origine. En d'autres termes, la libéralisation totale des échanges élimine le facteur d'incitation à l'émigration pour des raisons économiques. En outre, dans ce cas, les travailleurs ne se préoccupent plus vraiment des mouvements de migration, étant donné qu'ils ont accès à la pleine gamme des services grâce au commerce.

Toutefois, du fait que de nombreux services requérant un contact personnel entre le vendeur et l'acheteur, il subsistera toujours des secteurs de services pour lesquels la libéralisation totale des échanges ne sera pas réalisable d'un point de vue technologique. En conséquence, si nous considérons la libéralisation partielle comme le scénario le plus pertinent, les mouvements d'émigration potentiels resteront un problème. Toutefois, la libéralisation au coup par coup du commerce des services peut être utile en tant que remède partiel.

Autres modes de prestation

Supposons maintenant qu'il ne soit pas possible d'échanger des services à cause de contraintes technologiques. Autrement dit, supposons que le client et le fournisseur de service doivent entrer en contact direct d'une manière ou d'une autre.

Du fait que les services représentent un bien différencié, les consommateurs de chaque pays sont en demande latente des services produits dans d'autres pays. Les fournisseurs de services ont trois possibilités à leur disposition si un contact direct est requis avec le client. Le client peut aller vers le fournisseur de services, le fournisseur de services peut envoyer du personnel pour servir le client ou le fournisseur de services peut établir une succursale et embaucher du personnel local pour servir les clients locaux. Une combinaison de ces trois possibilités est également envisageable mais j'étudierai chacune séparément afin de faciliter les comparaisons.

Le client va vers le fournisseur de services

Une possibilité consiste pour le consommateur de se rendre dans le pays producteur pour recevoir le service. Des vacances à

l'étranger sont un exemple évident, mais des services médicaux, des services d'éducation et de nombreux services commerciaux peuvent être achetés en se rendant dans le pays qui produit ces services. Nous pouvons modéliser se phénomène en instaurant un coût fixe lié à la consommation d'un produit étranger. Ce coût fixe peut englober les frais de déplacement, les coûts d'information et éventuellement des coûts d'adaptation du service aux besoins locaux (par exemple, si les règlements du pays d'origine ne reconnaissent pas la validité du service étranger). Il est possible qu'après avoir payé ce coût, un consommateur consomme un ensemble de services étrangers; toutefois, pour simplifier, je supposerai que le coût fixe doive être supporté pour chaque variété de services consommée.

Prenons l'exemple d'un consommateur type du pays d'origine. Pour simplifier, supposons qu'il n'y ait qu'un secteur de services X, de sorte que $\delta_y = 0$. Supposons qu'un coût fixe de consommation F_c soit requis pour chacune des variétés de services étrangers consommées. Ainsi, si le pays d'origine offre n services, le consommateur ayant un revenu I^k et consommant n^f services étrangers jouit d'une utilité de

$$U = \frac{\delta_x^{\delta_x}(1-\delta_x)^{1-\delta_x}}{p_x^{\delta_x}}\left[I^k - n^f F_c\right](n+n^f)^{\delta_x/(\sigma_x-1)}. \qquad (35)$$

Nous supposons que tous les producteurs considèrent n^f comme déterminé, de sorte qu'ils utilisent la même règle de majoration que précédemment, soit celle offerte par (8).[36] Ainsi, p_X est le même dans tous les pays du fait de notre hypothèse d'égalité des salaires. Si l'on choisit n^f de sorte à optimiser l'utilité, on obtient (pour une solution interne) :

[36] Nous pouvons penser que le consommateur paiera d'abord le coût fixe, puis décidera de la variété de services qu'il consommera une fois sur le territoire étranger. Ainsi, aucun producteur individuel ne peut accroître sa part de marché en essayant d'inciter un plus grand nombre d'étrangers à payer le coût fixe.

$$\frac{\delta_x}{(\sigma_x - 1)(n + n^f)} = \frac{F_c}{I^k - n^f F_c} \quad . \tag{36}$$

Le consommateur mesure l'avantage marginal d'avoir accès à une plus grande variété de services par rapport à la perte marginale de devoir payer des coûts fixes plus importants. La solution est illustrée dans le tableau 2 (dans le cas d'une solution interne) :

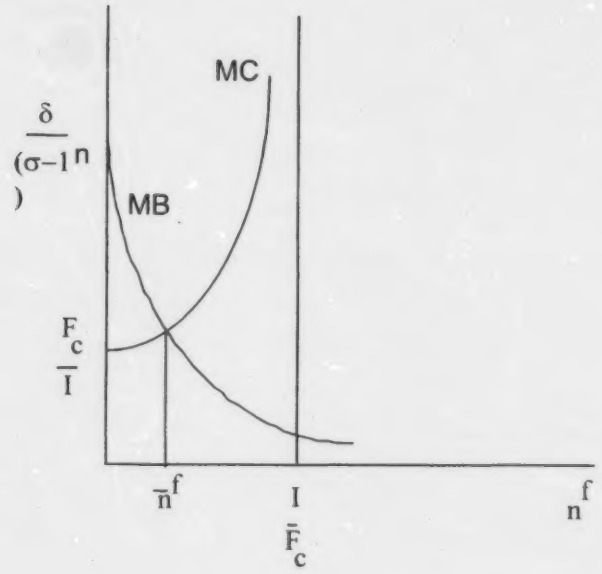


Tableau 2. Choix optimal de consommation de variétés étrangères face à des prix de consomation fixes.

On obtient la solution suivante :

$$n^f = \frac{\delta_x I^k - nF_c(\sigma_x - 1)}{(\delta_x + \sigma_x - 1)F_c}. \qquad (36)$$

Veuillez remarquer que si le coût fixe est suffisamment élevé, il n'y aura aucune consommation des variétés de services offertes par le pays étranger. Un plus grand choix sur le territoire national (n plus élevé) dissuade également la consommation de services étrangers. En revanche, un revenu plus élevé encourage la consommation de services étrangers. On peut en déduire que si le revenu n'est pas réparti de manière uniforme et qu'il est plus élevé, les consommateurs affecteront une plus grande fraction de leur budget à la consommation de variétés étrangères. Les personnes les plus aisées se trouveront dans la situation la plus avantageuse, d'une part parce qu'elles profiteront d'un pouvoir d'achat plus élevé et, d'autre part, parce qu'elles pourront se permettre d'effectuer leurs achats dans le cadre de réseaux de consommation de services étrangers.

Pour simplifier, examinons le cas de deux pays identiques et supposons que chaque pays possède L agents ayant chacun 1 unité de travail et une part égale de capital. En conséquence, nous obtiendrons un équilibre symétrique. La libre entrée aura les répercussions suivantes :

$$\left(\frac{I - n^f LF_c}{n + n^f}\right)\left(1 + \frac{n^f}{n}\right) = \frac{\sigma_x r \gamma_x}{\delta_x}. \qquad (37)$$

Les marchés intérieur et étranger sont symétriques, mais une entreprise du pays d'origine n'obtient en moyenne qu'une fraction n^f/n des consommateurs du pays étranger. En simplifiant, on obtient la solution suivante :

$$n^f = \frac{wL - rK(\sigma_x - \delta_x)/\delta_x}{LF_c}. \qquad (38)$$

En outre, si tous les consommateurs sont identiques, on peut écrire (36) comme suit :

$$n^f = \frac{\delta_x(wL + rK) / F_c - nL(\sigma_x - 1)}{L(\delta_x + \sigma_x - 1)}. \qquad (39)$$

Les équations (38) et (39) nous donnent deux équations définissant r et n^f (pour des solutions internes). Ces dernières sont illustrées dans le tableau 3.

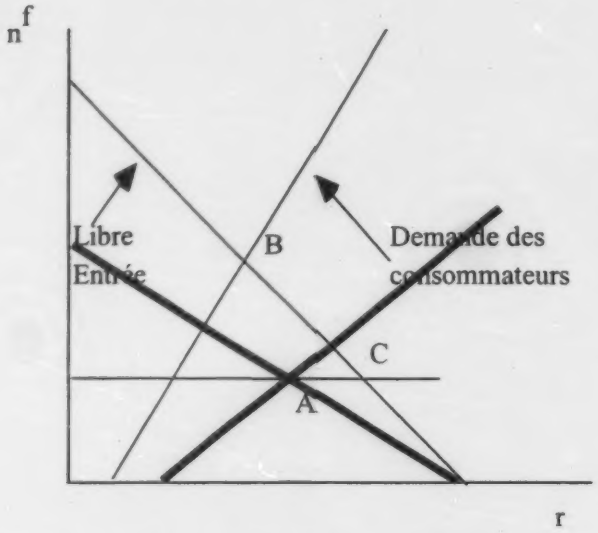


Tableau 3. Effets d'une réduction des coûts fixes pour les consommateurs qui ont accès aux marchés étrangers

La courbe de libre entrée s'oriente vers le bas étant donné qu'une augmentation de n^f signifie que les consommateurs affectent une plus grande partie de leur revenu au paiement des coûts fixes, ce qui réduit la part du budget dépensée dans les services et, par voie de conséquence, réduit les bénéfices (entraînant ainsi la baisse de r). La courbe de demande des consommateurs s'oriente vers le haut étant donné qu'une augmentation de r correspond à une augmentation du revenu par

habitant. Cela a pour effet d'accroître le nombre de variétés pour lesquelles les consommateurs acceptent de se rendre dans le pays étranger. L'équilibre initial est atteint au point A.

Examinons désormais le cas où la libéralisation du commerce des services réduit les coûts supportés par le consommateur pour avoir accès aux marchés étrangers. Il pourrait s'agir d'une réduction des frais de déplacement (pouvant être elle-même attribuable à la libéralisation du commerce des services, ou à la volonté de reconnaître que le service étranger satisfait aux exigences locales). Cette réduction apparaît dans la baisse des coûts fixes supportés par les consommateurs pour avoir accès aux services étrangers, F_C. Si l'équilibre initial est atteint au point A, une chute de F_C écarte la courbe de libre entrée et élève la courbe de demande des consommateurs. L'effet net consiste en une augmentation du nombre de variétés étrangères offertes aux consommateurs locaux (n^f). Toutefois, une réduction des mesures de protection réduit le rendement du capital dans ce cas symétrique.

Pour trouver l'effet net d'une chute de F_C sur le consommateur type, référons-nous à la solution (35). Par le théorème de l'enveloppe, l'effet d'une chute de F_C sur le bien-être du consommateur dépend de son effet sur $I^k - n^f F_C$, si n^f est maintenu à un niveau constant. Étant donné que tous les consommateurs sont identiques, son effet est identique à l'effet sur $I - Ln^f F_C$. Toutefois, à partir du résultat (37), nous avons :

$$I - n^f LF_c = \frac{K\sigma_x r}{\delta_x} \qquad (40)$$

qui est en fait la courbe tracée par la condition de libre entrée (38) dans le tableau 3. Ainsi le résultat $I - Ln^f F_C$ est proportionnel à r pour n'importe quel n^f. Toutefois, compte tenu de la chute de F_C, la condition de libre entrée disparaît, conduisant à un nouvel équilibre au point B, où le rendement du capital est plus bas. Toutefois, au point n^f d'origine, nous obtenons le point C sur la nouvelle courbe de libre entrée, située

à droite du point A d'origine. Ainsi, nous pouvons conclure que le bien-être du consommateur augmente au fur et à mesure que F_C chute. Les consommateurs profitent des économies réalisées sur les coûts d'accès aux produits étrangers et, du fait qu'ils y ont plus facilement accès, ils profitent d'une variété accrue de leur portefeuille de consommation.

Ce type de libéralisation du commerce des services ralliera sans aucun doute un large appui dans le pays d'accueil car elle s'accompagne d'une augmentation du taux d'emploi due au nombre accru de fournisseurs locaux vendant leurs services à des consommateurs étrangers; en fait, nous sommes en présence d'un effet d'expansion du marché. Si nous introduisions une courbe d'offre de main-d'œuvre orientée vers le haut (par exemple, en introduisant un facteur fixe à la production de biens), dans ce cas, un pays qui autoriserait de manière unilatérale une plus large ouverture du marché aux étrangers profiterait d'une demande accrue de ses produits et de sa main-d'œuvre. Cette politique aurait tendance à entraîner des augmentations de salaire et, par conséquent, à rallier un très large appui.

Les fournisseurs de services du marché intérieur qui perdent une partie de leur clientèle risquent par contre de s'opposer à une telle politique : en fait, bien qu'ils pourraient espérer attirer de nouveaux clients étrangers, ils risquent de se concentrer uniquement sur les clients locaux qu'ils sont en train de perdre. Dans le cas de marchés relativement petits, on assisterait à un exode de clients locaux beaucoup plus important du fait de la gamme de produits plus restreinte sur le marché intérieur (il est possible d'obtenir un équilibre asymétrique dans le cadre duquel les clients du petit pays se rendraient dans le grand pays pour recevoir des services, mais non l'inverse).

Le fournisseur étranger de services va vers le client

Dans bien des cas, le client n'a pas la possibilité d'aller vers le fournisseur de services. Pour de nombreux services, le fournisseur peut-être obligé d'être présent sur place. Par exemple, un problème de plomberie ne peut être résolu que si le

plombier se rend sur place, le problème ne pouvant être transporté sur le lieu de travail du plombier. Cette caractéristique est également propre à de nombreux services aux producteurs.

Supposons qu'un fournisseur de services du pays d'origine désire servir un client du pays étranger en fournissant un service sur place. L'entreprise doit par conséquent envoyer un ou plusieurs travailleurs dans le pays étranger. Nous supposons que ce type de transaction coûte cher (étant donné que le travailleur doit voyager et qu'il peut être soumis à des règlements locaux; il est également possible que le fournisseur local soit tenu d'être présent pour veiller à ce que les règlements nationaux soient respectés). Pour représenter cette idée de manière simple, supposons que le coût pour envoyer un travailleur dans un pays étranger afin de fournir une unité de service soit $\lambda \alpha w$, étant entendu que $\lambda > 1$. Nous supposons que les coûts sont symétriques dans tous les pays.

Une fois encore, je simplifie en supposant que $\delta_y = 0$ pour me concentrer sur le cas d'un seul secteur de services. Je supposerai une fois de plus une symétrie des marchés des différents pays. Si un consommateur consomme des services de n entreprises locales et de n* entreprises étrangères, l'indice de prix sera alors le suivant :

$$Q = \left(n + \lambda^{1-\sigma} n^*\right)^{\frac{1}{1-\sigma}} p_x \qquad (41)$$

étant entendu que j'ai abandonné l'indice « x » sur la plupart des variables.

La courbe de libre entrée peut être tracée comme suit :

$$\frac{I}{n + n^* \lambda^{1-\sigma}} + \frac{I^* \lambda^{1-\sigma}}{n^* + n\lambda^{1-\sigma}} = \frac{r\gamma\sigma}{\delta}. \qquad (42)$$

Compte tenu de la symétrie des pays, cette dernière devient :

$$I\left(1 + \frac{1}{\lambda^{\sigma-1}}\right) = \frac{\sigma K r\left(1 + \lambda^{1-\sigma}\right)}{\delta}. \qquad (43)$$

En simplifiant, on obtient le résultat suivant :

$$r = \frac{\delta L w}{K(\sigma - \delta)}. \qquad (44)$$

Pour résumer, le rendement du capital dépend uniquement du rapport capital-travail et n'est pas affecté par le commerce : en raison de la symétrie des pays, l'effet d'expansion du marché est totalement neutralisé par l'effet de concurrence accrue.

Le fait d'autoriser les déplacements des fournisseurs de services entre les pays aura des effets qu'il est par conséquent possible de déduire du résultat (41). Si λ est infini, chaque pays consomme par conséquent uniquement ses propres variétés de produits. Si λ est égal à zéro, alors l'équilibre du libre échange des services est pleinement reproduit. Si λ est positif, les services étrangers sont relativement plus coûteux que les services locaux, et cette différence de prix se répercute dans l'indice des prix : les consommateurs de chaque pays consomment relativement plus de services locaux que de services étrangers. Au fur et à mesure que λ chute et que les fournisseurs étrangers de services ont la possibilité de traverser la frontière à moindre coût, les consommateurs des deux pays ont accès à des services étrangers à moindre coût.

Je me suis concentré ici sur l'équilibre symétrique. Si un pays est beaucoup plus grand qu'un autre, les consommateurs seront plus avantagés dans le grand pays car ils auront accès à une plus grande variété de services locaux sans qu'il soit nécessaire de supporter les coûts de transfert du personnel au-delà de la frontière. Une réduction de λ améliorera le bien-être des travailleurs dans notre modèle étant donné qu'elle entraîne une baisse de l'indice des prix. Toutefois, cette réduction entraînera un afflux de travailleurs étrangers relativement plus important sur le marché intérieur. Dans le cas extrême où λ est unique et où l'on utilise le modèle à deux secteurs de services de la partie précédente, il est alors possible pour le pays d'origine de se spécialiser dans la production de services Y non échangeables et de compter sur les travailleurs étrangers pour

fournir les services X. Si la courbe de l'offre de main-d'œuvre sur le territoire national s'oriente vers le haut, les salaires nationaux pourraient subir une pression à la baisse et la libéralisation risque de rencontrer un mouvement d'opposition.

Les entreprises multinationales

Pour finir, supposons que ni le consommateur, ni le fournisseur de services ne puisse traverser les frontières et qu'il ne soit pas possible d'échanger directement des services. Supposons ensuite que le fournisseur de services puisse envisager d'investir dans le pays étranger.

Supposons qu'une fois qu'une société a investi pour établir sa variété de services, elle puisse mettre sur pied une succursale dans un pays étranger. Une succursale requiert un investissement fixe. Pour simplifier, nous supposons que cet investissement requiert $b^h\gamma_X$ unités de capital servant à la production des services en provenance du pays d'émigration et $b^f\gamma_X$ unités de capital servant à la production des services en provenance du pays d'accueil. Nous supposons que $b^h + b^f < 1$, de sorte qu'il revient moins cher d'établir une succursale que de créer une nouvelle entreprise. Cette possibilité implique qu'il faudra peut-être affecter du personnel de surveillance du pays d'émigration pour gérer la succursale, une mesure que l'on peut assimiler à des mouvements temporaires de travailleurs qualifiés. En outre, il sera peut-être nécessaire d'embaucher du personnel de surveillance local, étant donné que les travailleurs locaux connaissent le marché local et les règlements locaux. Nous supposons que les coûts marginaux de la production des services peuvent être totalement couverts par la main-d'œuvre locale. Examinons la condition de libre entrée pour les entreprises du pays d'origine.

Les bénéfices d'une société du pays d'origine possédant une succursale sont les suivants :

$$\pi^{MNE} = px^d + px^f - w\alpha_X x^d - w\alpha_X x^f - r(1+b^h)\gamma_X - r^* b^f \gamma_X$$

étant donné que x^d représente les ventes sur le marché intérieur

et que x^f représente les ventes sur le marché étranger.

Une multinationale utilisera la même stratégie de fixation des prix qu'un exportateur. Ainsi, à l'aide du résultat (8), la condition de libre entrée requiert les conditions suivantes :

$$\left(\frac{w\alpha_x}{\sigma_x - 1}\right)\left(x^d + x^f\right) = r\left(1 + b^h\right)\gamma_x + r^* b^f \gamma_x . \tag{45}$$

Supposons que toutes les entreprises possèdent des succursales et, une fois encore, posons l'hypothèse d'une symétrie de tous les pays.[37] Ainsi, la courbe de libre entrée peut être tracée comme suit :

$$\frac{I}{n+n^*} + \frac{I^*}{n^*+n} = \frac{r\left(1 + b^h + b^f\right)\gamma_x \sigma}{\delta} \tag{46}$$

En utilisant une fois encore l'hypothèse de la symétrie des pays et après simplification, on obtient :

$$r = \frac{\delta L w}{K(\sigma - \delta)}. \tag{47}$$

En fait, le rendement du capital est le même que ce qu'il était dans le contexte d'équilibre commercial sans échanges. Bien entendu, ce résultat dépend de l'hypothèse de symétrie.

Le nombre de sociétés dans un contexte d'équilibre est par contre différent de celui correspondant à l'équilibre de libre-échange :

$$n = n^* = \frac{K}{\left(1 + b^h + b^f\right)\gamma_x}. \tag{48}$$

L'augmentation des coûts fixes pour établir des bureaux à l'étranger absorbe une partie du capital nécessaire à la production des services. En d'autres termes, le nombre de variétés de services en situation d'équilibre est moindre que dans une situation d'équilibre de libre-échange des services.

---

[37] Lorsque les pays ne sont pas symétriques, toutes les entreprises ne possèdent pas des succursales.

Toutefois, autoriser l'investissement étranger permet d'accroître l'éventail des variétés offertes aux consommateurs locaux dans n'importe quel pays, dans le cas où il n'existe aucun autre moyen d'avoir accès à des fournisseurs étrangers de services.

Pour revenir à la fonction d'utilité, tous les consommateurs ont à gagner de l'ouverture du marché à l'investissement étranger, étant donné que celui-ci accroît la variété des produits. Un assouplissement des règlements régissant l'investissement étranger, que l'on peut rendre ici sous forme d'une réduction de b^h, permet d'améliorer le bien-être par une augmentation supplémentaire de la variété des produits.

Contrairement aux mouvements de personnel, cette possibilité génère moins d'opposition au niveau local étant donné qu'on peut considérer qu'elle augmente la demande de main-d'œuvre locale. En outre, dans un modèle présentant une courbe d'offre de main-d'œuvre orientée vers le haut, une réduction des restrictions sur l'investissement étranger peut entraîner une augmentation des salaires.

Bien que je me sois concentré ici sur un cas d'équilibre symétrique n'impliquant qu'un seul secteur de services, il peut être intéressant d'examiner les répercussions de deux secteurs de services, l'un d'eux étant dépourvu de mode de prestation étranger, et également de deux pays de taille différente. Supposons que le pays d'origine soit le plus petit. Ainsi, dans une situation d'équilibre, le marché du petit pays ne sera pas suffisamment vaste pour faciliter les investissements de tous les fournisseurs étrangers, et la variété de la gamme de produits disponibles dans le petit pays sera par conséquent plus réduite que dans le pays étranger. En d'autres termes, dans une situation d'équilibre, certaines sociétés seront multinationales et d'autres ne le seront pas. Toutefois, le pays d'origine aura accès à une plus grande variété de produits grâce à l'investissement étranger, ce qui représente pour lui un avantage. En outre, si nous examinons le modèle d'émigration cité plus avant dans cette étude, il convient de faire remarquer que, dans cet exemple comme dans l'exemple précédent, le personnel du secteur des services du pays d'origine peut être incité à émigrer dans le pays étranger pour profiter du plus vaste marché. En outre, si le

commerce des services n'est pas techniquement réalisable, signalons qu'un accord visant à autoriser les mouvements transfrontière temporaires et mutuels des détenteurs de capital servant à la production des services devra être négocié pour faciliter l'investissement étranger. Un tel accord permettra d'accroître la variété locale des produits et, par conséquent, d'accroître le revenu réel des détenteurs de capital nécessaire à la production des services. En d'autres termes, de manière quelque peu paradoxale, un pays peut être capable d'empêcher l'exode des détenteurs de capital servant à la production des services en négociant un accord avec des partenaires commerciaux pour autoriser les mouvements temporaires. Cet accord profite également aux travailleurs puisque, en atténuant la « fuite des cerveaux », on parvient à maintenir ou à améliorer la variété de la gamme des produits dans les secteurs de services non échangés.

Les services aux producteurs

Bien que le modèle ait été établi de manière à considérer les services comme fournis directement aux consommateurs, on peut facilement l'adapter de sorte à considérer les services comme une activité intermédiaire fournie aux producteurs. Un certain nombre des études publiées adoptent cette approche (comme nous l'avons étudié dans le texte principal), c'est pourquoi je ne donnerai ici qu'une indication de la manière dont cette approche peut générer d'autres sources de gains issues de la libéralisation du commerce.

Supposons que nous ayons deux « biens » finaux de consommation Z_1 et Z_2. Z_2 peut être interprété, soit comme un bien, soit comme un service. Supposons que Z_1 ait les mêmes propriétés que notre ancien bien Z : il n'utilise que les ressources en main-d'œuvre et est toujours produit dans les deux pays. Z_2, en revanche, utilise de la main-d'œuvre, des services X et éventuellement un facteur spécifique, K_2. Ses rendements d'échelle sont constants. Pour simplifier, supposons que l'ensemble des services utilisée par les producteurs ait la

même forme que celle utilisée par les consommateurs, c'est-à-dire celle obtenue par la solution (2). Ainsi, l'indice de prix des services est Q_X, obtenu par (11). La fonction de coût unitaire pour Z_2 est obtenue par $C^2(w,Q_X,r_2)$, étant entendu que r_2 représente le rendement du facteur spécifique.

Pour voir de quelle manière les échanges ou les investissements dans le secteur des services peuvent affecter la production des biens, commençons par supposer qu'il n'existe aucun facteur spécifique K_2, de sorte que la main-d'œuvre et les services constituent les seuls intrants. Supposons a priori que Z_2 soit un bien ou un service non échangeable. Ainsi, dans une situation de libre concurrence, le prix de Z_2 est complètement défini par les coûts de main-d'œuvre et les coûts des services. En l'absence de tout échange de services, la variété des services en situation d'équilibre sera la même que précédemment, mais sera augmentée par la demande dérivée de services des producteurs de Z_2. Examinons maintenant les effets de la libéralisation du commerce et des investissements dans le secteur des services. On observe une augmentation de la variété des services disponibles et, par conséquent, une chute de l'indice des prix Q_X. Le coût et le prix de Z_2 vont par conséquent chuter, générant des gains additionnels issus du commerce. Les consommateurs en profitent doublement puisqu'ils ont accès à une plus grande variété de services et qu'ils profitent de la baisse des coûts de production de Z_2.

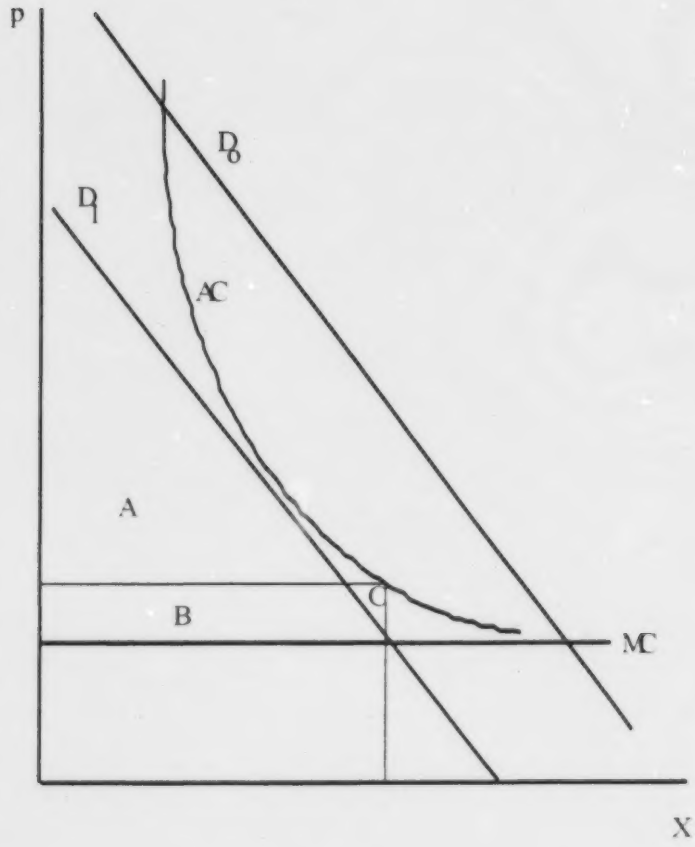
Supposons ensuite que Z_2 soit un bien échangeable et que sa production requière le facteur spécifique. Supposons que le pays d'origine soit de petit taille mais qu'il possède le facteur spécifique en plus vastes quantités que le pays étranger. Ainsi, avant la libéralisation du commerce des services, du fait de la petite taille du marché du pays d'origine, l'indice de prix des services du secteur Z_2 sera élevé. Malgré l'abondance relative du facteur spécifique nécessaire à la production de Z_2, le pays d'origine peut être un importateur du bien 2 et, en fait, si la production des services est suffisamment importante, il est possible que Z_2 ne soit pas produit du tout. Si le secteur des

services est totalement libéralisé d[illegible] que le pays d'origine a accès à tous les services étra[illegible]lors l'indice des prix des services sera égalisé dans tou[illegible] les pays. Ensuite, du fait de l'abondance du facteur spécifique K_2, le pays d'origine exportera le bien 2.

En d'autres termes, la libéralisation du commerce des services peut générer des gains issus du commerce dits de « vent for surplus ». Des facteurs ou des ressources spécifiques présents en abondance peuvent ne pas avoir un marché facile à moins que les producteurs n'aient accès à une plus grande variété de services. En autorisant l'accès à n'importe quel mode de prestation des services, le commerce peut créer un marché pour ces facteurs et générer des gains additionnels.

A4. Exemple de pertes possibles dues à l'élimination des services locaux par suite de l'instauration des échanges

Dans le texte principal, il a été signalé qu'une fois que l'on s'écarte de l'hypothèse de la symétrie des variétés de produits, il est alors possible que le fait d'autoriser l'accès à des fournisseurs étrangers de services puisse entraîner l'effondrement de services produits localement, même lorsque leur prestation est socialement efficace. Cette conclusion diffère de l'exemple présenté dans l'annexe A2, concernant les questions liées à la réglementation, puisque dans ce cas, aucun effet externe n'entre en jeu. Ici, le résultat est attribuable à la présence de coûts fixes. Snape (1977) est à l'origine de cet exemple qui peut être illustré par un diagramme.



Soit X le service local, substitut imparfait d'un service fourni par un pays étranger. Le coût moyen est AC, qui décline en raison de l'existence d'un coût fixe. Le coût marginal est MC. Si aucun étranger n'a accès au marché, la demande du service local est D_0, et le service local est viable puisque la demande est supérieure au coût moyen d'une gamme d'extrants.

Lorsque des étrangers ont accès au marché national, certains consommateurs abandonnent le service local pour le service

étranger, et la courbe de demande des services locaux se déplace vers l'intérieur, à D_1. Étant donné que la demande est désormais sous le niveau du coût moyen, le service local n'est plus viable (en supposant que les entreprises soient incapables d'exiger des prix non linéaires), et le secteur cesse toute activité. Malgré l'effondrement du secteur local des services, il serait socialement efficace de poursuivre sa production tant que le surplus du consommateur est plus important que les coûts fixes non récupérés; c'est-à-dire, tant que $A > C$, comme dans l'exemple illustré par le schéma ci-dessus.

Que le commerce améliore ou non le bien-être global dépend de l'ampleur des gains directs issus du commerce par rapport aux coûts engendrés par la perte de la variété locale. Une fois encore, il ne s'agit pas d'une argumentation de principe contre la libéralisation du commerce tant que le gouvernement met en place des instruments de politique pour corriger de manière efficace les déficiences du marché. Toutefois, dans la pratique, le gouvernement aura peut-être du mal à intervenir en de tels cas étant donné qu'une importante quantité d'information peut être requise pour pouvoir cibler les services locaux ayant réellement besoin d'un appui. Il faut s'attendre à ce que la libéralisation du commerce rencontre la résistance de ceux plus particulièrement touchés par la perte de leur service local ,et cette résistance est tout à fait justifiable.

Bibliographie

Bagwell, Kyle et Robert W. Staiger, « The role of export subsidies when product quality is unknown », *Journal of International Economics*, 1989.

Baldwin, Robert E., « Measurable Dynamic Gains from Trade » , *Journal of Political Economy*, 100 (1992) : 162-174.

Benjamin, Nancy et Xinshen Diao, « Liberalizing Services Trade in APEC: A General Equilibrium Analysis with Imperfect Competition », *Pacific Economic Review* 5(1). (2000) : 49-75.

Brainard, S. Lael, « A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration », document de consultation n° 4269 du NBER, février 1993.

Brander, James A. et Barbara J. Spencer, « Tariff protection and imperfect competition, » dans l'étude de H. Kierzkowski, ed. *Monopolistic Competition and International Trade* (Oxford University Press, 1984).

Brecher, Richard A. et Ehsan U. Choudri, « Immiserizing Investment from Abroad: The Singer-Prebisch Thesis Reconsidered », *Quarterly Journal of Economics* 97 (1982) : 181-90.

Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff, et Robert M. Stern., « Modeling Multilateral Liberalization in Services », *Asia-Pacific Economic Review* 2 (1996) : 21-34.

Brown, Drusilla K. et Robert M. Stern,. « Measurement and Modeling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services », Tufts University, document de discussion 2000-01.

Burgess, David F., « Services as Intermediate Goods: The Issue of Trade Liberalization », dans l'étude de R.W. Jones et de Anne O. Krueger, *The political economy of international trade*, Basil Blackwell, 1990.

Chadha, Rajesh, Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff et Robert M. Stern, « Computational Analysis of the Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations », document de discussion n° 459, School of Public Policy (école des politiques gouvernementales), University of Michigan, 2000.

Chen, Zhiqi et Lawrence Schembri, « Mesure des obstacles au commerce des services : études et méthodes », dans l'étude de John M. Curtis et de Dan Ciuriak (ed.), *Les recherches en politique commerciale 2002* (Ottawa : ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, mai 2002).

Copeland, Brian R. et M. Scott Taylor, « Free Trade and Global Warming: A Trade Theory View of the Kyoto Protocol », document de consultation n° 7657 du NBER, avril 2000.

Curtis, D.C.A., « Trade Policy to Promote Entry with Scale Economies, Product Variety, and Export Potential », *Revue canadienne d'économique*; 16 (1983) : 109-121.

Das, Satya P., « Trade, Skill Acquisition and Distribution », polycopie, Indian Statistical Institute, 2001.

Deardorff, Alan V. « Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services », dans l'étude de Robert M. Stern, (ed.), *Trade and Investment in Services: Canada/US Perspectives*, Toronto : Conseil économique de l'Ontario, 1985.

Deardorff, Alan V., « International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation », document de discussion n° 463, School of Public Policy, University of Michigan, août 2000.

Dee, Philippa et Hanslow, Kevin, « Multilateral Liberalisation of Services Trade », Productivity Commission of Australia (Commission australienne de la productivité), mars 2000.

Dixit, Avinash K., « Trade Policy with Imperfect Information », dans l'étude de R.W. Jones et de Anne O. Krueger (ed.), *The Political Economy of International Trade*, Basil Blackwell (1990).

Dixit, Avinash K. et Victor Norman, *Theory of International Trade* (1980).

Ethier, Wilfred J., « Decreasing Costs in International Trade and Frank Graham's Argument for Protection », *Econometrica* 50 (1982a) : 1243-1268.

Ethier, Wilfred J., « National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade », *American Economic Review* 72 (1982b) : 389-405.

Falvey, Rodney E. « Tariffs, Quotas and Piecemeal Policy Reform », *Journal of International Economics* 25 (1988) : 177-83.

Findlay Ronald et Henryk Kierzkowski, « International Trade and Human Capital: A Simple General Equilibrium Model », *Journal of Political Economy* 91 (1983).

Fink, Carsten, Aaditya Mattoo, Ileana Neagu, « Trade in International Maritime Services: How Much Does Policy Matter? », Banque mondiale, février 2001.

Francois, Joseph F., « Trade in Producer Services and Returns Dues to Specialization under Monopolistic Competition », *Canadian Journal of Economics* 23 (1990) : 109-124.

Francois, Joseph F., « Producer Services, Scale, and the Division of Labo », *Oxford Economic Papers*, 42 (1990) : 715-729.

Fujita, Masahisa, Paul Krugman et Anthony J. Venables, *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge, MIT Press, 1999.

Grossman, Gene M., « The Gains from International Factor Movements », *Journal of International Economics* 17 (1984) : 73-83.

Grossman, Gene M., et Elhanan Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MIT Press, 1991.

Grossman, Gene M. et Henrik Horn, « Infant-Industry Protection Reconsidered: The Case of Informational Barriers to Entry », Quarterly *Journal of Economics* 103 (1988), 767-787.

Helpman, Elhanan, « A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy* 92 (1984) : 451-472.

Helpman, Elhanan et Paul Krugman, *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MIT Press, 1985.

Hill, T.P., « On Goods and Services », *Review of Income and Wealth*, 23 (1977) : 315-38.

Hoekman, Bernard et C. A. Primo Braga, « Protection and Trade in Services », document de recherche stratégique n° 747, Banque mondiale, 1997.

Jones, Ronald W. et Henryk Kierzkowski, « The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework », dans l'étude de R.W. Jones et de Anne O. Krueger, *The political economy of international trade*, Basil Blackwell, 1990.

Jones, Ronald W. et Frances Ruane, « Appraising the Options for International Trade in Services », Oxford Economic Papers, 42, (1990) : 672-687.

Konya, Istvan, « Optimal Immigration, Assimilation and Trade », polycopie, Northwestern University, 2000.

Krugman, Paul, « Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade », *Journal of International Economics*, 1979.

Krugman, Paul, « Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, 70 (1980), 950-959.

Krugman, Paul et Anthony J. Venables, « Globalization and the Inequality of Nations », *Quarterly Journal of Economics* 110 (1995).

Lipsey, Richard G et Lancaster, Kelvin J., « The General Theoroy of Second Best », *Revues of Economic Studies*, 24(1), (1956) : 11-32.

Markusen, James R., « Factor Movements and Commodity Trade as Complements », *Journal of International Economics* 13 (1983) : 341-356.

Markusen, James R., « Multinationals, Multi-plant Economies, and the Gains from Trade », *Journal of International Economics* 16 (1984) : 205-226.

Markusen, James R., « Trade in Producer Services and in Other Specialized Intermediate Inputs », *American Economic Review* 79 (1989) : 85-95.

Markusen, James R. et Keith E. Maskus, « General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence », document de consultation n° W8334 du NBER, juin 2001.

Markusen, James R. et James R. Melvin, « Tariffs, Capital Mobility, and Foreign Ownership », *Journal of International Economics* 9 (1979) : 395-409.

Markusen, James R., et James R. Melvin, « Trade, Factor Prices and the Gains from Trade with Increasing Returns to Scale », *Canadian Journal of Economics* 14 (1981) : 450-469.

Markusen, James R. et Lars E. O. Svensson, « Trade in Goods and Factors with International Differences in Technology », *International Economic Review* 26 (1985) : 175-192.

Markusen, James R., Anthony J. Venables, D. Eby Konan, et Kevin H. Zhang, « A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services », document de consultation n° 5696 du NBER, août 1996.

Markusen, James R. et Anthony J. Venables, « Multinationals and the New Trade Theory », *Journal of International Economics* 46 (1998) : 183-203.

Markusen, James R. et Anthony J. Venables, « The Theory of Endowment, Intra-industry and Multinational Trade », *Journal of International Economics* 52 (2000) : 209-234.

Markusen, James R., Thomas F. Rutherford et David Tarr, « Foreign Direct Investments in Services and the Domestic Market for Expertise », document de consultation n° W7700 du NBER, mai 2000.

McKibbin, J. Warwick, Robert Shackleton, et Peter J. Wilcoxen, « What to Expect from an International System of Tradable Permits for Carbon Emissions », *Resource and Energy Economics* 21 (1999) : 319-346.

Melvin, James R., « Increasing Returns as a Determinant of Trade », *Canadian Journal of Economics* 2 (1969) : 389-402.

Melvin, James R., « Trade in Producer Services: A Heckscher-Ohlin Approach », *Journal of Political Economy* 97 (1989) : 1180-96.

Mundell, Robert A., « International Trade and Factor Mobility », *American Economic Review*, 47 (1957) : 321-335.

Nicolaides, Phedon, *Liberalizing Trade in Services*, Royal Institute of International Affairs, 1989.

OCDE, « Quantification of Costs to National Welfare from Barriers to Services Trade: A Literature Review », Paris, septembre 2000.

Persson, Torsten et Guido Tabellini, « Political Economics and Public Finance », document de travail n° 7097 du NBER, avril 1999.

Petri, Peter A. « Foreign Direct Investment in a Computable General Equilibrium Framework », polycopie, 1997.

Rodriguez, Francisco et Dani Rodrik, « Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence », document de consultation n° 7081 du NBER, avril 1999.

Roy, Christine, « An Overview: Understanding the Service Sector and Trade in Services », document d'analyse commerciale et économique n° 98/02, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Canada, novembre 1998.

Sampson, Gary et R. Snape, « Identifying Issues in Trade in Services », *World Economy* 8 (1985) : 171-182.

Sapir, André et Chantal Winter, « Services Trade », dans l'étude de David Greenaway et de L. Alan Winters (eds.), *Surveys in International Trade*, Oxford : Basil Blackwell, 1994.

Sauvé, Pierre et Robert M. Stern, *GATS 2000: New Directions in Services Trade Liberalization*, Brookings Institution, 2000.

Snape, Richard H., « Trade Policy in the Presence of Economies of Scale and Product Variety », *Economic Record*, 53 (1977) : 525-534.

Srinivasan, T.N., et Jagdish N. Bhagwati, « Outward-Orientation and Development : Are Revisionists Right? », polycopie, Yale University, 1999. 525-34.

Taylor, M. Scott, « Once-off and Continuing Gains from Trade », *Review of Economic Studies*, 61 (1994), 589-601.

Trefler, Daniel, « The Long and Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », polycopie, University of Toronto, 1999.

Van Marrewijk, Charles Joachim J. Stibora, Albert de Vaal et Jean-Marie Viaene, « Producer Services, Comparative Advantage, and International Trade Patterns », *Journal of International Economics* 42 (1997) : 195-220.

Vousden, Neil, *The Economics of Trade Protection*, Cambridge University Press, 1990.

Woodland, Alan D., *International Trade and Resource Allocation,* North-Holland, 1982.

Young, Alwyn, « Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, mai 1991. p. 369-405.b.

Mesure des obstacles au commerce des services : études et méthodes

Zhiqi Chen et Lawrence Schembri*

Introduction

Afin de faciliter la tenue de négociations continues sur la libéralisation du commerce des services, dans le cadre de la série de négociations multilatérales convenue à Doha, au Qatar, en novembre 2001, il est important de s'appuyer sur des mesures exactes des divers obstacles susceptibles d'entraver le commerce international des services. En conséquence, nous consacrerons ce chapitre à examiner et à évaluer les différentes études réalisées sur la mesure des obstacles au commerce des services, tant d'un point de vue conceptuel (la façon de les mesurer) qu'empirique (le degré de restriction réel des obstacles actuels).

Pour aborder cette question, il convient de garder présentes à l'esprit certaines caractéristiques importantes du commerce des services :

Premièrement, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), qui établit le cadre de la libéralisation du commerce international des services, classifie le commerce des services en 155 types de services et en quatre modes de prestation :

1. La prestation outre-frontière : un service est fourni dans le pays de résidence du consommateur depuis le pays de résidence du fournisseur.

* Les auteurs sont membres de l'Université Carleton. Ce chapitre se fonde sur un rapport commandé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Toutefois, les opinions exprimées dans ce rapport n'engagent que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement la position du MAECI.

2. La consommation à l'étranger : le consommateur se rend dans le pays de résidence du fournisseur pour recevoir le service.
3. La présence commerciale : un organisme commercial se rend dans le pays de résidence du consommateur pour lui offrir un service.
4. La présence d'une personne physique : une personne physique se rend dans le pays de résidence d'un consommateur pour lui offrir un service.

Des obstacles au commerce des services peuvent être érigés dans chacun des modes de prestation précités.

Deuxièmement, sauf dans le cas du premier mode de prestation (notamment en ce qui concerne le commerce électronique transfrontière), le commerce des services ne requiert généralement pas des consommateurs ou des fournisseurs de services qu'ils engagent des transactions outre-frontière; ces dernières se font généralement dans un pays ou dans l'autre. C'est pourquoi les obstacles au commerce des services se présentent généralement sous forme de règlements ou autres mesures qui limitent de manière très efficace l'accès des fournisseurs étrangers de services au marché national, plutôt que sous forme de mesures à la frontière telles que l'imposition de tarifs. En conséquence, pour mesurer les obstacles au commerce des services, nous devons relever les mêmes types de défis que lorsqu'il s'agit de mesurer les barrières non tarifaires (BNT) au commerce des marchandises.

Troisièmement, la mobilité internationale des facteurs de production est souvent nécessaire si l'on veut pouvoir échanger des services. Par exemple, le troisième mode de prestation des services, c'est-à-dire l'établissement d'une présence commerciale dans un pays, implique souvent des mouvements de capital sous la forme d'investissement étranger direct (IED). Les restrictions à l'IED sont courantes dans des secteurs tels que les télécommunications et peuvent par conséquent avoir des répercussions importantes sur le commerce des services. Les mouvements de main-d'œuvre (quatrième mode) sont encore plus problématiques étant donné qu'ils soulèvent les questions généralement délicates de l'immigration ou du droit au travail

des ressortissants étrangers. Par conséquent, les restrictions dans ces domaines sont également d'une grande pertinence.

Il convient, de surcroît, de garder à l'esprit deux questions générales de classification. Tout d'abord, les mesures de restriction du commerce sont classées en deux catégories : soit on considère qu'elles réduisent l'accès des fournisseurs étrangers de services au marché national (la question de l'accès au marché), soit on considère qu'elles discriminent les fournisseurs étrangers une fois que ces derniers ont pénétré le marché (la question du traitement national). Ensuite, les obstacles peuvent être classés selon deux critères, c'est-à-dire, soit qu'ils empiètent sur le droit d'établissement (troisième mode de prestation), soit qu'ils empiètent sur le droit de pratiquer le commerce des services sur un territoire étranger depuis le siège social de la société (premier, deuxième et quatrième modes).

Le reste de ce chapitre est organisé comme suit. Tout d'abord, nous discuterons des différentes méthodes utilisées pour mesurer les obstacles au commerce des services et les estimations réelles obtenues à l'aide de ces méthodes. Nous examinerons ensuite les modèles qui ont été utilisés pour quantifier l'incidence économique de ces obstacles. Finalement, nous évaluerons les forces et les faiblesses de ces méthodes et de ces modèles, et conclurons par quelques recommandations.

Quantifier les obstacles au commerce des services

Les recherches pour mesurer les obstacles au commerce des services sont relativement récentes. En général, ces mesures sont analogues à celles déjà élaborées pour mesurer les barrières non tarifaires (BNT) au commerce des marchandises, et on peut par conséquent les classifier en utilisant des termes déjà utilisés dans les études portant sur les BNT : on parlera entre autres de mesures de fréquence, de mesures axées sur la quantité et de mesures axées sur le prix.

Les mesures de fréquence les plus communément utilisées sont celles élaborées par Hoekman (1995) à partir des listes d'engagements des pays membres qui sont annexées à l'AGCS. Hoekman classifie ces engagements en trois catégories et assigne un score numérique à chaque catégorie :

1. Si aucune restriction n'est appliquée pour un mode de prestation donné dans un secteur donné, une valeur de 1 est assignée.
2. Si aucune politique ne régit un mode de prestation donné dans un secteur donné, une valeur de 0 est assignée.
3. Si des restrictions sont répertoriées pour un mode de prestation donné dans un secteur donné, une valeur de 0,5 est assignée.

Hoekman nomme ces scores les *facteurs d'ouverture et les facteurs contraignants*. Comme nous l'avons déjà mentionné, la liste de classification de l'AGCS recense 155 secteurs de services indépendants et il existe pour chaque secteur quatre modes de prestation; par conséquent, on obtient au total 620 facteurs d'ouverture et facteurs contraignants pour chaque pays membre.

À l'aide de ces facteurs, Hoekman calcule trois *indicateurs sectoriels de couverture* (désignés ci-après comme les « indices de Hoekman »). Le premier est calculé d'après le nombre d'engagements énoncés par un pays dans sa liste annexée à l'AGCS, divisé par les 620 facteurs maximum possibles.[1] Le second, que Hoekman appelle « la couverture moyenne » correspond à la somme des secteurs et des modes de prestation répertoriés en tant que partie du maximum possible, pondérée par les facteurs d'ouverture et les facteurs contraignants.[2] Le

[1] Ce mode de calcul rejoint le rapport de fréquence élaboré pour mesurer les BNT au commerce de marchandises. Le rapport de fréquence des BNT est calculé en divisant le nombre de catégories de produits faisant l'objet de BNT par le nombre total de catégories de produits.

[2] Ce mode de calcul rejoint le ratio de couverture des importations élaboré pour mesurer la valeur des importations soumises à des BNT. Le

troisième est également un taux de fréquence. Il représente la part des engagements « aucune restriction », soit (a) par rapport à la totalité des engagements pris par le pays, soit (b) par rapport aux 155 secteurs possibles.

Bien qu'à l'origine, l'objectif de ces indicateurs de couverture ait été de quantifier les engagements pris dans le cadre de l'AGCS,[3] Hoekman insiste sur le fait qu'ils fournissent des renseignements sur le degré de restriction des politiques régissant les industries de services. En effet, d'après Hoekman, le champ couvert par la liste de chaque pays est un indicateur de sa position stratégique : plus la couverture est importante, plus les politiques seront ouvertes.

Ces taux de couverture peuvent être utilisés à cette fin de deux manières. La première consiste à mesurer le degré de restriction des politiques d'un pays dans un secteur donné en établissant l'équivalence avec les taux précités (1- les indices de Hoekman).[4] Par exemple, si un pays a pris des engagements dans 10 p. 100 des 620 secteurs et modes de prestation possibles et que l'on utilise le premier indice de Hoekman, on obtient un score de 0,9 quant à son degré de restriction, ce qui signifie que 90 p. 100 de ses secteurs et de ses modes de prestation sont fermés. La seconde manière consiste à établir des « équivalences de tarif » à partir des taux de couverture d'un pays, comme l'a fait Hoekman (1995). Pour ce faire, ce dernier dresse tout d'abord une liste d'estimations au jugé des équivalences de tarif possibles de la plus protectionniste des nations, qui lui servira de référence. Ensuite, il calcule « l'équivalence de tarif » d'un pays donné en multipliant cette estimation par (1 – les indices de Hoekman).[5] Ainsi, si le pays

---

ratio de couverture des importations assujetties à des BNT est calculé en divisant la valeur des importations d'une catégorie de produits faisant l'objet de BNT par les importations totales de la catégorie de produits.

[3] Cf. Hoekman (1995) p. 338.

[4] En effet, c'est de cette manière que le CCEPP (1995) mesure les obstacles au commerce des services dans les pays membres de l'APEC.

[5] Les estimations de Hoekman des équivalences de tarif ont été utilisées dans plusieurs études pour évaluer l'incidence économique des obstacles au

aux politiques les plus restrictives imposait des restrictions équivalentes à un tarif de 50 p. 100, le pays qui afficherait un indice de restriction de 0,9, comme dans l'exemple précédent, aurait une équivalence de tarif de 45 p. 100 (c.-à-d., 0,9 multiplié par 50).

Une série de mesures de fréquence plus perfectionnée, intitulée *indices de restriction du commerce*, a été élaborée par une équipe de chercheurs provenant de la Commission australienne sur la productivité (Productivity Commission), de l'Université d'Adélaïde et de la National University australienne, pour six industries de services : les télécommunications (Warren 2001a), le secteur bancaire (McGuire et Schuele [2001]), le transport maritime (McGuire, et coll. [2001]), l'éducation (Kemp [2001]), la distribution (Kalirajan [2000]) et les services professionnels (Nguyen-Hong [2000]). En outre, Hardin et Holmes (1997) ont élaboré des indices de fréquence permettant de mesurer la taille des obstacles à l'IED dans tous les secteurs.

Pour élaborer ces indices, les restrictions réellement imposées au commerce et à l'investissement dans une industrie de services donnée sont compilées à partir d'un certain nombre de sources. On attribue ensuite un score à ces restrictions que l'on regroupe en catégories et on l'assigne à chacune des catégories un coefficient de pondération numérique. Ces scores et ces coefficients de pondération se fondent sur des évaluations subjectives des coûts d'efficience économique engendrés par ces restrictions. Enfin, les indices sont calculés à l'aide de ces scores et de ces coefficients de pondération.

Généralement, plusieurs indices sont calculés pour chaque industrie pour mesurer différents aspects des barrières commerciales. Par exemple, plusieurs chercheurs ont calculé deux indices, l'un couvrant les restrictions pertinentes pour les fournisseurs étrangers de services (« l'indice étranger ») et l'autre couvrant les restrictions s'appliquant à tous les

---

commerce des services. Par exemple, consultez Brown, et coll. (1996) et Chadha (2000).

fournisseurs (« l'indice national »). L'indice national est un indicateur des restrictions à l'accès au marché alors que la différence entre l'indice étranger et l'indice national mesure les écarts par rapport au principe du traitement national. Afin de mieux comprendre l'approche des chercheurs australiens, nous examinerons ci-après chacune de leurs études de manière un peu plus détaillée.

Les renseignements utilisés par Warren (2001a) proviennent d'une enquête réalisée par l'Union Internationale des télécommunications (UIT). L'enquête, *Telecommunication Reform 1998*, contient des renseignements sur les politiques gouvernementales réellement appliquées à l'égard de l'industrie des télécommunications dans 136 pays (Warren [2001a], page 76). À partir de ces renseignements, Warren établit cinq indices distincts, dont trois sont destinés à rendre compte des restrictions appliquées à tous les nouveaux venus potentiels sur le marché (accès au marché), alors que les deux indices restants sont destinés à rendre compte des restrictions appliquées à d'éventuels nouveaux venus étrangers sur le marché (traitement national). À l'intérieur de chacun de ces deux groupes, Warren établit des indices séparés pour le commerce et les investissements.

Pour chaque indice, Warren conçoit un système de pondération et de notation fondé sur son évaluation de l'importance relative des restrictions à la concurrence. Par exemple, pour l'indice intitulé « MA/Invest (fixed) », qui rend compte des politiques discriminatoires à l'égard de tous les nouveaux venus potentiels cherchant à fournir des services de réseau fixe par le biais de l'investissement dans un pays donné, Warren utilise un système de pondération et de notation fondé sur les réponses aux trois questions suivantes :

(a) Le marché est-il concurrentiel? Un score de 1 à 3 est attribué en fonction du nombre de concurrents présents sur le marché. Le score de 3 est assigné à un marché comptant trois concurrents ou plus.

(b) Les politiques autorisent-elles la concurrence sur le marché? Un score de 1 est attribué si la libre concurrence est

autorisée, la concurrence partielle rapporte un score de 0,5 et le score de 0 est assigné en cas de situation de monopole.

(c) Le fournisseur local établi est-il privatisé? Un score de 0 à 1 est assigné en fonction de la fraction du fournisseur local établi qui est privatisée.

À partir de cette évaluation de leur importance relative, Warren attribue des coefficients de pondération de 3, 2 et 1 aux trois questions précitées, respectivement. L'indice représente par conséquent une moyenne pondérée de ces scores. Une valeur plus élevée de l'indice est le signe d'un régime plus libéral.

McGuire et Schuele (2001) établissent des indices de restriction du commerce des services bancaires. Ils compilent une liste de restrictions non imposées par la prudence appliquées aux services bancaires à partir d'un certain nombre de sources, y compris des listes d'engagements annexées à l'AGCS sur les services financiers, des examens de la politique commerciale de l'OMC et des Plans d'action individuelle de l'APEC.[6] Ils attribuent des scores à ces restrictions, les regroupent en 10 catégories et assignent à chaque catégorie un coefficient de pondération. Leur système de pondération et de notation est reproduit dans les tableaux 1a et 1b de la section tabulaire, à la fin de ce chapitre. Comme on peut le voir à partir de ces tableaux, plus on considère que les restrictions ont un coût élevé en matière d'efficience économique, plus on leur assigne un coefficient de pondération élevé. Par exemple, on assigne un coefficient de pondération plus élevé aux restrictions portant sur l'octroi de licences de banques qu'aux restrictions portant sur les arrangements en coentreprise. Ces coefficients et ces scores sont ensuite utilisés pour calculer deux indices : un indice étranger couvrant les restrictions applicables aux banques étrangères et un indice national couvrant les restrictions applicables à toutes les banques.

McGuire, et coll. (2001) établissent des indices de restriction commerciale pour les services de transport maritime. Leur source d'information primaire est un questionnaire

[6] Pour obtenir la liste complète des sources d'information, veuillez consulter l'étude de McGuire et de Schuele (2001), p. 203.

distribué par le Groupe de négociation sur les services de transport maritime (GNSTM 1994). En outre, des renseignements supplémentaires ont été recueillis à partir d'un certain nombre de sources, entre autres à partir des listes annexées à l'AGCS et des examens de la politique commerciale de l'OMC.[7] On attribue également des scores à ces restrictions que l'on regroupe en 14 catégories, auxquelles on assigne des coefficients de pondération. Les tableaux 2a et 2b présentent le système de pondération et de notation utilisé pour établir les indices des services maritimes. Comme dans l'étude de McGuire et de Schuele (2001) sur le secteur bancaire, des indices distincts ont été calculés pour les fournisseurs nationaux et étrangers de services de transport maritime.

L'indice de restriction du commerce élaboré par Kemp (2001) pour les services d'éducation se fonde sur une méthode similaire à celle de Hoekman (1995). L'indice s'inspire des listes annexées à l'AGCS et adopte un système de notation à trois valeurs : on attribue un score de 0 pour un engagement total à libéraliser le commerce, une valeur de 0,5 pour un engagement partiel et une valeur de 1 pour un engagement non consolidé. L'approche de Kemp ressemble à celle de Hoekman, toutefois, contrairement à ce dernier, Kemp divise l'éducation en cinq sous-secteurs (primaire, secondaire, enseignement supérieur, formation des adultes et autre) et assigne un coefficient de pondération à chacun de ces sous-secteurs en fonction de leur importance relative dans la branche d'activité. Plus précisément, l'enseignement supérieur est le secteur faisant le plus l'objet d'échanges internationaux, par conséquent il reçoit un coefficient de pondération élevé (0,4), alors l'on attribue à chacun des sous-secteurs restants un moindre coefficient de pondération (0,15). L'indice est ensuite calculé à partir de la moyenne pondérée des scores associée aux cinq sous-secteurs dans les quatre modes de prestation et aux deux catégories de limitations (l'accès au marché et le traitement national). Kemp réalise également une analyse de sensibilité en

[7] Pour obtenir une liste complète, veuillez consulter l'étude de McGuire, et coll. (2001), p. 173.

calculant un second indice à partir d'un autre système de notation, dans le cadre duquel des secteurs relevant d'engagements non consolidés sont considérés comme n'étant assujettis à aucune restriction et se voient attribuer un score de 0 au lieu de 1. Si l'on calcule ce second indice, c'est que l'on croit que les secteurs relevant d'engagements non consolidés ne sont pas toujours totalement assujettis à des restrictions.

Kalirajan (2000) élabore des indices de restriction du commerce des services de distribution, y compris du commerce de gros, de détail, ainsi que des ventes réalisées par des agents commissionnés et des franchiseurs. Kalirajan utilise la même méthode que McGuire et Schuele (2001) et McGuire, et coll. (2001). Il tire ses renseignements sur les restrictions au commerce des services de distribution de 38 économies d'un certain nombre de sources, y compris des listes annexées à l'AGCS, des examens de la politique commerciale de l'OMC, des publications de l'OCDE et de la base de données Tradeport. Ces restrictions sont classifiées en 12 catégories et on leur assigne des coefficients de pondération et de notation après avoir apprécié leur incidence économique. Le système de pondération et de notation utilisé est reproduit dans les tableaux 3a et 3b. On calcule aussi bien les indices nationaux qu'étrangers.

Nguyen-Hong (2000) élabore des indices de restriction du commerce pour quatre types de services professionnels : les services juridiques, de comptabilité, d'architecture et d'ingénierie. La méthode utilisée ici est la même que celle utilisée par McGuire et Schuele (2001), McGuire, et coll. (2001) et Kalirajan (2000). Des renseignements sur les restrictions réellement appliquées aux services professionnels sont compilés à partir de différentes sources, entre autres, à partir de l'inventaire des mesures perçues comme affectant le commerce des services professionnels (Measures Affecting Trade in Professional Services) de l'OCDE, du questionnaire sur les restrictions dans le secteur des services comptables (Questionnaire on Restrictions in the Accountancy Services Sector) de l'OMC, de l'annuaire des services professionnels (Directory on Professional Services) de l'APEC et des profils

des services juridiques par pays (Legal Services Country Profiles) de l'ILSAC. Ces restrictions sont classifiées en 17 catégories. Vous pouvez consulter les coefficients de pondération assignés à ces catégories dans le tableau 4. À l'instar de ce qui a été pratiqué dans la plupart des études australiennes, aussi bien les indices nationaux qu'étrangers ont été calculés.

Bien que la majorité des mesures de fréquence examinées ci-dessus prennent en compte les obstacles à l'IED, soit directement, soit indirectement (par l'inclusion de la présence commerciale), l'étude de Hardin et de Holmes (1997) est la seule étude exhaustive à avoir mesuré plus particulièrement la taille des obstacles à l'IED dans tous les secteurs. Cette méthode est similaire à celle utilisée par le reste de l'équipe australienne. Premièrement, on compile des renseignements sur les restrictions réelles, en s'appuyant principalement sur les Plans d'action individuelle de l'APEC, ainsi que sur le guide de l'APEC sur les régimes d'investissement des économies membres *(APEC Guide to Investment Regimes of Member Economies)*. Ces restrictions sont classifiées en cinq catégories (cf. tableau 5). Deuxièmement, des scores sont attribués à ces restrictions à partir d'évaluations subjectives de leurs coûts économiques relatifs. Ces scores varient de 1 pour une interdiction complète de l'IED à 0 pour un régime complètement ouvert. Des détails sur les scores utilisés sont présentés dans le tableau 5. Troisièmement, ces scores sont additionnés pour chaque sous-secteur individuel de l'AGCS de façon à obtenir un indice; ces derniers sont ensuite regroupés une nouvelle fois pour obtenir les indices de 11 grands secteurs. On calcule l'indice de chaque secteur en faisant la moyenne simple des indices des sous-secteurs. Hardin et Holmes ont également réalisé une analyse de sensibilité en recalculant les indices à l'aide de deux autres systèmes de notation.[8]

D'après ce qui a été dit, nous voyons qu'il existe trois différences importantes entre l'approche d'origine de Hoekman

[8] Cf. annexe A de Hardin et de Holmes (2001) pour obtenir plus de détails.

(1995), également utilisée par le CCEPP (1995) et l'approche ultérieure utilisée par l'équipe australienne. Premièrement, Hoekman et le CCEPP utilisent les listes d'engagements annexées à l'AGCS, alors que, à l'exception de Kemp (2001), les chercheurs ayant utilisé l'approche ultérieure se fondent, dans la mesure du possible, sur des estimations réelles de la taille des entraves au commerce, obtenues à partir d'un certain nombre de sources. Deuxièmement, Hoekman et le CCEPP utilisent un système de pondération et de notation à seulement trois valeurs (0; 0,5; 1), alors que l'équipe australienne utilise des systèmes de pondération et de notation plus perfectionnés visant à rendre compte de l'incidence économique relative des différents obstacles. Par conséquent, l'approche australienne couvre un plus large éventail de restrictions commerciales et se fonde sur une méthode plus précise que celle utilisée par Hoekman et le CCEPP. La simplicité de l'approche de Hoekman facilite le calcul des indices de fréquence pour l'ensemble des 155 secteurs de l'AGCS, grâce à l'utilisation d'un seul système de pondération et de notation unifié. L'approche australienne exige plus de ressources et, par conséquent, six indices ont été calculés jusqu'à présent pour seulement six industries, ce qui équivaut à environ 30 p. 100 des 155 secteurs couverts par Hoekman (1995).

Pour finir, des variantes de l'approche de Hoekman et de l'approche australienne ont été utilisées par d'autres chercheurs pour établir des mesures de fréquence. Plusieurs de ces études méritent d'être mentionnées.

Marko (1998) calcule deux séries d'indices pour évaluer l'incidence de l'accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base (Agreement on Basic Telecommunications Services). Le premier groupe d'indices, calculé pour 69 pays membres de l'accord, se fonde sur l'approche de Hoekman examinée plus haut. Par ailleurs, Marko calcule un second groupe d'indices pour un groupe de 15 pays membres sélectionnés, à l'aide d'un système de pondération et de notation plus élaboré pour différents types de restrictions. Elle regroupe la liste des restrictions sur les services des télécommunications en huit catégories, en se fondant sur les

quatre modes de prestation et sur les deux catégories de limitations (accès au marché et traitement national). Des détails sur les coefficients de pondération et sur les scores appliqués à différentes restrictions sont présentés dans le tableau 6.

Claessens et Glaessner (1998) calculent des indices mesurant le « degré d'ouverture » des services financiers de 8 économies asiatiques. Les indices prennent en considération les obstacles commerciaux dans les six catégories suivantes : les obstacles au droit d'établissement et de propriété, les limites fixées à l'établissement des succursales et des GAB, les restrictions sur les activités de prêt et commerciales, les limites imposées au système de banque universelle, les exigences en matière de résidence et les restrictions au commerce transfrontière. Dans chacune de ces catégories, on assigne à une économie un score allant de 1 à 5, 1 représentant le régime le plus fermé et 5 le régime le plus ouvert. Le tableau 7 donne un exemple de la manière dont on établit les scores. L'approche de Claessens et de Glaessner est unique dans le sens où ils calculent des indices aussi bien pour des restrictions réellement appliquées que pour des engagements pris dans le cadre de l'AGCS. Ils compilent la liste des restrictions réellement appliquées à partir d'un certain nombre de sources et, dans la mesure du possible, contre-vérifient ces dernières auprès des représentants officiels du pays et en les comparant par rapport à d'autres sources. (Claessens et Glaessner [1998], page 24).

Mattoo (1998) élabore également une mesure de fréquence pour évaluer les engagements pris par les pays membres de l'AGCS dans le secteur des services financiers. Cette approche ressemble à celle de Hoekman (1995) mais présente deux différences importantes. Premièrement, Mattoo associe des coefficients pondérateurs différents aux différents modes de prestation. Plus particulièrement, il attribue à la présence commerciale un coefficient de pondération dominant, variant de 0,75 à 0,85, car les statistiques disponibles démontrent qu'il s'agit à l'heure actuelle du principal mode de prestation des services financiers (Mattoo [1998], page 40). Deuxièmement, bien qu'il utilise le système de notation à trois valeurs de

Hoekman pour mesurer les engagements des pays à l'égard de la prestation de services outre-frontière et de la consommation à l'étranger, Mattoo conçoit un système de notation plus perfectionné pour mesurer les engagements pris à l'égard de la présence commerciale. Le tableau 8 fournit des détails sur le système de pondération et de notation utilisé par Mattoo. L'indice de libéralisation, comme Mattoo le surnomme, correspond ainsi à la moyenne pondérée de ces scores, compte tenu des engagements pris par un pays.

Colecchia (2001) propose une méthode de calcul permettant d'établir des mesures de fréquence pour les services professionnels. Cette méthode est très similaire à celle utilisée par l'équipe australienne. Une différence importante réside dans le fait que l'indice de restriction de Colecchia n'est pas une simple moyenne pondérée des scores. Il s'agit plutôt d'un *écart* de la moyenne pondérée par rapport à un indice de référence. Cet indice de référence, par contre, est défini de manière à représenter un niveau de protection et d'ouverture considéré comme étant la « norme » : [trad.] « c'est-à-dire, le niveau normalement appliqué par tous les pays compte tenu de certains objectifs réglementaires (c.-à-d. la protection des consommateurs, la confidentialité et l'obligation de rendre compte) » (Colecchia 2001, page 251). En se focalisant sur l'écart par rapport à la norme, argumente Colecchia, cette approche fondée sur un indice de référence permet de mieux comparer les indices de différents secteurs et de former des regroupements sectoriels afin d'établir un indice global de restriction du commerce (Colecchia [2001], page 247).

Mesures axées sur la quantité

Les mesures de restriction du commerce axées sur la quantité sont généralement obtenues à l'aide de modèles économétriques fondés sur des modèles standards de détermination des échanges commerciaux : le modèle de Heckscher-Ohlin, qui part du principe que les échanges sont déterminés par la différentiation des produits et le modèle gravitationnel, fondé sur le principe qu'une grande partie des échanges sont

déterminés par la taille et la proximité relatives des partenaires commerciaux (tant sur le plan de la distance que par rapport à d'autres facteurs tels que la langue, la culture, etc.). On mesure la taille des BNT, soit à l'aide des valeurs résiduelles issues de la régression estimative (c.-à-d. la différence entre le niveau des échanges actuels et le niveau prédit par le modèle), soit en utilisant diverses variables nominales (Deardorff et Stern [1998], page 24).

La plupart des études de ce type ont été limitées au domaine du commerce des marchandises. Toutefois, des mesures des obstacles au commerce des services axées sur la quantité ont été élaborées dans le cadre de deux études : celle de Francois et de Hoekman (1999) et celle de Warren (2001b). L'étude de Francois et de Hoekman associe un modèle gravitationnel aux échanges bilatéraux de services entre les États-Unis et leurs principaux partenaires commerciaux. Les variables explicatives sont le revenu par habitant, le produit intérieur brut, ainsi qu'une variable nominale de l'hémisphère occidental. On considère que les différences entre les importations réelles et les importations prévues (les valeurs résiduelles) représentent une indication de la taille des barrières commerciales. Ces dernières sont ensuite normalisées par rapport aux pays de référence en matière de libre-échange (théoriquement Hong Kong et Singapour). Ces mesures axées sur la quantité ont également été converties en équivalences de tarif, en prenant comme hypothèse une élasticité de la demande de -4.

Warren (2001b) élabore une mesure axée sur la quantité pour les services de télécommunications. Il utilise un modèle économétrique pour évaluer l'incidence des obstacles au commerce et aux investissements sur la quantité des services de télécommunication consommés. Cette étude vise aussi bien les services fixes que les services mobiles. Les variables explicatives de ce modèle sont le revenu par habitant, la qualité des réseaux, les listes d'attente, la densité des foyers, la densité démographique et, ce qui nous intéresse plus particulièrement ici, les obstacles au commerce et aux investissements. Pour mesurer les entraves au commerce et aux investissements, Warren utilise les indices de fréquence élaborés dans l'étude de

Warren (2001a). Les résultats issus du modèle de régression sont ensuite utilisés pour évaluer l'incidence, sur le plan de la quantité, des obstacles au commerce et aux investissements dans le secteur des services de télécommunications de 136 économies. Ces estimations de la quantité sont également converties en équivalences de tarif en se servant de l'élasticité de la demande par rapport au prix.

Veuillez remarquer que deux grandes différences distinguent l'approche de Warren de l'approche axée sur la quantité de Francois et de Hoekman (1999). Premièrement, dans l'étude de Warren, l'incidence sur les quantités est mesurée par rapport à la quantité consommée plutôt que la quantité échangée. Théoriquement, ces mesures de la quantité auraient dû être fondées sur la quantité échangée. Toutefois, il a été difficile d'établir la quantité de services échangés pour divers types de services, et ce, pour diverses raisons, y compris le manque de données sur le commerce bilatéral (Warren [2001b], page 85). Deuxièmement, Warren n'utilise pas de valeurs résiduelles ou de variables nominales pour mesurer la taille des obstacles. Il utilise à la place l'indice de restriction du commerce qui lui permet d'isoler l'incidence de ces obstacles de celle d'autres facteurs (p. ex., le revenu par habitant et la densité démographique).

Mesures axées sur le prix

Les mesures axées sur le prix permettent d'évaluer les obstacles au commerce à partir des différences observées entre les prix intérieurs et les prix étrangers (« les écarts entre les prix »). Si l'on a à notre disposition suffisamment de données sur les prix, et que l'on suit le raisonnement de Deardorff et de Stern (1998), ces mesures peuvent être établies directement en comparant le prix intérieur du bien importé (P) à un prix étranger de référence (P*).[9] Dans le cadre de cette approche, la différence

[9] Selon la disponibilité des données, différents types de prix sont utilisés pour P et P* dans le calcul de T. Dans les études portant sur le commerce des marchandises, ces derniers comprennent les prix réels (l'approche préférée),

proportionnelle entre le prix intérieur et le prix étranger est comparable à un tarif (T), à condition que les différences de prix ne soient pas dues à des facteurs tels qu'un effondrement des coûts ou la mise en place de stratégies de dissuasion par des fournisseurs locaux établis pour empêcher de nouveaux venus d'accéder au marché, mais à des barrières érigées par les gouvernements (cf. Ross [1999]) qui examine en détail les divers types d'obstacles limitant l'entrée au marché). Les écarts entre les prix peuvent également être quantifiés à l'aide de méthodes économétriques ou calculés à partir de mesures axées sur la quantité, en s'aidant de l'élasticité de la demande et de l'offre.

À ce jour, les études empiriques de comparaison des prix ont été limitées aux BNT imposées au commerce des marchandises, à cause du manque de données concernant l'application de prix appropriés dans le cadre du commerce des services. Toutefois, Francois et Hoekman (1999) proposent une mesure fondée sur la marge brute d'exploitation, que l'on établit en soustrayant des recettes totales des ventes les coûts totaux moyens, puis en divisant le résultat obtenu par les coûts totaux moyens.[10] Les marges brutes d'exploitation sont calculées en utilisant les données financières déclarées par les société cotées en bourse. Ces marges offrent une indication de la rentabilité relative des différentes industries et, par conséquent, de la taille relative (ou du degré de restriction) des obstacles éventuels à l'entrée au marché. Hoekman ([2000], page 37) propose deux méthodes pour évaluer la taille des obstacles commerciaux en utilisant ces marges. La première consiste à utiliser la différence entre les marges moyennes d'un pays de référence relativement

---

le prix facturé CAF, le prix intérieur d'un pays d'exportation particulier, ou le prix intérieur minimum parmi tous les exportateurs étrangers rajusté en fonction des coûts de transport. Deardorff et Stern (1998, pages 21-23) examinent également d'autres mesures des prix (p. ex., le coût de transfert des contingents) pouvant être utilisés dans le calcul de T.

[10] Nous incluons cette mesure dans la catégorie des mesures axées sur les prix car les marges d'exploitation sont très étroitement reliées aux prix (ou, pour être plus précis, aux marges entre les prix et les coûts).

ouvert au libre-échange et les marges des autres pays faisant partie de l'échantillon. La seconde méthode consiste à utiliser la différence entre les marges des industries de services et celles des industries manufacturières, ces dernières servant de référence.

La plupart des mesures axées sur les prix appliquées au commerce des services ont été calculées par l'équipe australienne qui a utilisé pour ce faire des méthodes économétriques. Ces études sont celles de Trewin (2001) pour les télécommunications, de Kalirajan, et coll. (2001) pour le secteur bancaire, de Kang (2001) pour le transport maritime, de Kalirajan (2000) pour la distribution alimentaire et de Nguyen-Hong (2000) pour les services d'ingénierie. Ces cinq études utilisent la procédure suivante : premièrement, on détermine approximativement le prix intérieur pour le secteur en question; deuxièmement, on établit un modèle permettant de recenser une liste de variables qui ont une incidence sur le prix, l'une d'elles étant les obstacles au commerce mesurés par les indices de restriction du commerce élaborés par l'équipe australienne; troisièmement, on définit et on calcule un modèle de régression; enfin, quatrièmement, on utilise les coefficients estimatifs et l'indice de restriction du commerce pour calculer l'ampleur des écarts entre les prix dans chacune des économies étudiées. Seulement trois études sur cinq procèdent à cette dernière étape, qui aurait facilement pu être intégrée à toutes les études.

Pour mesurer les entraves au commerce, Trewin (2001) utilise les indices élaborés par Marko (1998) et par Warren (2001a). Bien que le but énoncé ait été [trad.] « de déterminer et de décomposer l'écart observé entre les prix des télécommunications » (page 100), en réalité, il évalue les écarts de coûts, non les écarts de prix. Toutefois, étant donné qu'une augmentation des coûts se traduit normalement par une augmentation des prix, les écarts estimés par Trewin rendent compte, du moins en partie, de l'incidence des obstacles au commerce sur les prix.[11]

---

[11] Trewin utilise le modèle des coûts frontières comme fondement théorique de ses relations empiriques. Les variables explicatives sont le

Kalirajan, et coll. (2001) ont évalué les écarts de prix causés par les restrictions imposées aux services bancaires. Bien que les banques offrent toute une gamme de services financiers, allant de l'octroi de prêts à la gestion de valeurs, cette étude met l'accent sur leur activité de base, à savoir l'intermédiation entre des déposants et des prêteurs. On mesure le prix de ces services d'intermédiation par la marge d'intérêt de la banque, c'est-à-dire la différence entre le taux d'intérêt prélevé par la banque sur les prêts qu'elle octroie et le taux qu'elle paie à ses déposants. L'étude de Kalirajan et al. vise à évaluer l'impact de restrictions non imposées par la prudence sur les marges des banques. Pour ce faire, ils se servent d'un modèle élaboré par Saunders et Schumacher (1997) et en élargissent la portée pour inclure des mesures de restrictions non imposées par la prudence. Plus précisément, Kalirajan et al. avancent que la marge d'une banque est influencée par les facteurs suivants : les règles de prudence telles les exigences en matière de trésorerie et de capital, les frais nets autres que d'intérêt, la structure du marché, la volatilité des taux d'intérêt et les restrictions non imposées par la prudence. Du fait que ce modèle réunit des variables propres aux banques mais également des variables économiques générales, les chercheurs utilisent une procédure en deux étapes pour procéder à l'évaluation. Dans un premier temps, ils calculent la régression des marges par rapport aux règles de prudence et aux frais nets autres que les frais d'intérêt. À partir de cette estimation, ils isolent « les marges d'intérêt net », c'est-à-dire les marges communes à toutes les banques d'un pays. Dans un deuxième temps, ils calculent la régression des marges d'intérêt net par rapport aux variables explicatives

---

registre des coûts totaux inhérents à la prestation de divers services de télécommunications. Outre les mesures des entraves au commerce et à l'investissement, les variables explicatives comprennent des mesures du rendement, des salaires réels, des capacités, de la qualité et de l'évolution technologique. Les coefficients de ces variables explicatives dans la fonction des coûts frontières sont évalués à l'aide de la méthode du maximum de vraisemblance. Toutefois, on peut regretter que Trewin n'utilise pas les coefficients estimatifs pour calculer l'ampleur de l'incidence des entraves au commerce sur les coûts des différents pays.

restantes, notamment la structure du marché, la volatilité des taux d'intérêt et les restrictions non imposées par la prudence. La mesure des restrictions non imposées par la prudence utilisée dans cette étude est celle des indices de restriction nationaux et étrangers élaborés par McGuire et Schuele (2001). Kalirajan et al. utilisent ensuite les coefficients estimatifs pour établir les écarts de prix pour des pays particuliers.

Kang (2001) évalue l'incidence sur les prix des entraves au commerce des services de transport maritime en postulant que le prix d'expédition dépend des obstacles imposés au commerce des services maritimes, de la distance entre les partenaires commerciaux, de l'envergure des échanges bilatéraux et du niveau de développement économique des partenaires commerciaux. Le prix des services maritimes est mesuré par la marge sur l'expédition (frais d'expédition). Comme mesures des obstacles au commerce, Kang utilise les indices élaborés par McGuire, et coll. (2001). À l'instar de Trewin (2001), Kang évalue ses modèles de régression mais n'utilise pas les résultats de ses évaluations pour calculer l'ampleur des écarts de prix pour des pays particuliers.

Kalirajan (2000) évalue l'incidence des obstacles au commerce des services de distribution alimentaire de 18 économies. Dans cette étude, l'écart de prix est mesuré par les marges entre les prix et les coûts. En s'appuyant sur les idées exposées dans les études de Betancourt et de Gautschi (1993) et de Mueller (1986), Kalirajan établit comme postulat que la marge entre les prix et les coûts d'une société de distribution alimentaire dépend de variables propres à la société, telles que l'accessibilité de son emplacement, l'assortiment de produits disponibles, sa capacité à livrer les produits sous la forme désirée et au moment voulu, le niveau d'information fourni et l'atmosphère de l'établissement (p. ex., les agencements et accessoires), ainsi que de variables économiques générales, telles que la concentration de l'industrie et les obstacles à l'entrée du marché. Comme dans l'étude de Kalirajan, et coll. (2001) sur les services bancaires, Kalirajan (2000) adopte une procédure d'estimation en deux temps. Dans un premier temps, les effets des facteurs propres aux sociétés sont évalués

puis enlevés. Il calcule ensuite la régression des effets nets communs à toutes les entreprises d'un pays par rapport à l'indice de restriction du commerce (élaboré dans la première moitié de son étude) et à une variable nominale qui mesure les pratiques restrictives appliquées par le secteur privé (p. ex., des contrats d'exclusivité). Pour finir, il utilise les résultats de l'estimation pour calculer l'incidence des restrictions sur différentes économies étudiées.

Bien que Nguyen-Hong (2000) calcule des indices de restriction du commerce pour quatre types de services professionnels, il n'évalue un écart de prix que pour les services d'ingénierie. Comme dans l'étude de Kalirajan (2000), l'écart de prix est mesuré par la marge entre les prix et les coûts. Le modèle économétrique se fonde sur le cadre de Mueller (1986), qui pose comme principe que la rentabilité d'une entreprise dépend de sa part de marché, de la concentration du marché, de l'étendue de la différentiation des produits et d'autres facteurs. Nguyen-Hong étend les limites de ce cadre pour inclure les effets des restrictions commerciales qui ont été mesurés par les indices de restriction du marché élaborés dans la première partie de son étude. Les incidences des barrières commerciales sur les prix sont calculées pour 20 économies à l'aide des coefficients estimatifs.

Estimations empiriques des obstacles au commerce des services

Mesures de fréquence

Les estimations des mesures de fréquence de Hoekman (1995) sont résumées dans le tableau 9. Ce tableau démontre que, dans l'ensemble, les pays à revenu élevé ont pris beaucoup plus d'engagements dans le cadre de l'AGCS (47 p. 100 de la liste de l'AGCS) que les pays à faible revenu et à revenu moyen (16 p. 100). Hoekman (1995) présente également les résultats de chaque pays; les résultats du Canada sont reproduits dans la colonne 4 du tableau 9. Si l'on examine ces données, on s'aperçoit que, tant sur le plan du taux de fréquence non pondéré (« compte moyen non pondéré ») que sur le plan du

taux de couverture pondéré (« couverture moyenne »), le Canada a pris beaucoup plus d'engagements que le pays moyen à revenu élevé. Par exemple, le compte moyen non pondéré est de 56,8 p. 100 pour le Canada par rapport à 47,3 p. 100 pour la moyenne des pays à revenu élevé.

Le CCEPP (1995) mesure les entraves au commerce des services en calculant les valeurs de (1 – les indices de Hoekman). Deux mesures de fréquence sont utilisées. La première est calculée à l'aide de l'indice de Hoekman, que l'on obtient en divisant le nombre de secteurs et de modes de prestation ne faisant l'objet d'aucune restriction par le nombre d'inscriptions possibles; la seconde est calculée à l'aide du taux de couverture moyen de Hoekman. Les moyennes de ces indices pour les 16 pays de l'APEC sont présentées dans le tableau 1. Ce chiffre indique que, mesurés à l'aune du premier taux de fréquence, environ 78 p. 100 des marchés de services potentiels dans la région de l'APEC sont assujettis à des restrictions. Même si l'on prend en compte les engagements partiels, environ 63 p. 100 des marchés de services de cette région sont fermés aux opérations internationales. Les valeurs indicielles de divers services canadiens sont présentés dans le tableau 2. D'après cet indice, les services environnementaux, les services de télécommunications à valeur ajoutée, les services de location et les services informatiques sont les secteurs les plus ouverts au Canada, alors que les services postaux, les services de télécommunication de base, les services audiovisuels et l'éducation sont les secteurs les plus réglementés.

L'équipe australienne a calculé des indices de restriction du commerce pour six secteurs d'activité : les télécommunications, les services bancaires, le transport maritime, l'éducation, la distribution et les services professionnels. Les tableaux 3 à 6 présentent certaines des valeurs indicielles obtenues par ces études. Comme l'on pouvait s'y attendre, les valeurs indicielles de chaque secteur présentent d'importantes variations d'un pays à un autre. Parmi un groupe d'économies sélectionnées du continent américain, le Canada représente le marché le plus ouvert au commerce et à l'investissement dans les services bancaires et les services de transport maritime, mais le marché

le plus réglementé dans le domaine des services comptables (veuillez consulter les indices étrangers dans les tableaux 3 à 5). En ce qui concerne l'ouverture au commerce des services de télécommunications, le Canada est au milieu de la liste des 20 pays les plus commerçants (cf. tableau 6).

Des indices de fréquence pour les télécommunications ont également été calculés par Marko (1998). N'oublions pas que les indices de Marko sont fondés sur les engagements pris par les pays dans le cadre de l'accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base (WTO Agreement on Basic Telecommunication Services), alors que les indices élaborés par l'équipe australienne (Warren [2001a]) s'inspirent d'une enquête de l'UIT sur les restrictions réellement appliquées. Le tableau 7 présente une comparaison de ces deux types d'indices et l'on peut établir une certaine corrélation entre les deux types d'indices. En effet, Warren calcule que le coefficient de corrélation de Pearson entre les deux indices est de 0,64 (Warren 2001a] page 83). En revanche, nous observons également à partir du tableau 7 quelques cas de discordance importante entre les deux mesures (p. ex., les estimations pour la Corée, Hong Kong et le Japon sont tout à fait différentes d'une méthode à l'autre).

La comparaison effectuée par Claessens et Glaessner (1998) pour les services financiers suit le même schéma. Le tableau 10 fait apparaître une corrélation assez étroite entre les mesures de l'AGCS et les pratiques actuelles. Par contre, autant certains engagements sont loin de correspondre aux pratiques actuelles, autant d'autres peuvent en dépasser la portée. Hong Kong, par exemple, s'est engagé à libéraliser l'entrée du marché des services d'assurances, mais les pratiques actuellement en vigueur tendent à prouver l'inverse. De nombreuses économies asiatiques ont pris des engagements qu'elles ne respectent pas, surtout dans le domaine des services bancaires, mais également dans d'autres secteurs de services financiers. Les Philippines, par exemple, se sont engagées à autoriser la propriété dans le secteur bancaire uniquement à hauteur de 49 p. 100 alors que, dans la pratique actuelle, les limites peuvent atteindre 60 p. 100

pour les banques existantes et 100 p. 100 pour les nouvelles banques (Claessens et Glaessner [1998], page 25).

Mattoo (1998) présente les indices qu'il a calculé concernant les engagements pris par 73 pays dans le cadre de l'AGCS sur les services financiers. Les résultats de son étude sur huit pays développés sont présentés dans le tableau 11. Si l'on se souvient qu'une valeur indicielle élevée est le signe d'un fort engagement à l'égard de la libéralisation du commerce, nous remarquons que les niveaux d'engagement du Canada dans les quatre secteurs de la banque et de l'assurance sont au-dessus des moyennes des pays développés.

Dans l'étude de Colecchia (2001), les indices des obstacles au commerce des services comptables sont calculés pour quatre pays : le Royaume-Uni, la France, l'Australie et les États-Unis. Les valeurs des indices de restriction de ces quatre pays sont de 0,5; 0,7; 1,15 et 1,55.[12] Ces chiffres indiquent que, sur ces quatre pays, le Royaume-Uni est le marché le plus ouvert; par contre, les États-Unis imposent les plus grandes restrictions à la prestation des services comptables.

Hardin et Holmes (1997) ont calculé un indice de restriction de l'investissement étranger direct (IED) pour 15 économies de l'APEC. Les valeurs de cet indice sont présentées dans le tableau 12. Ces données indiquent que les services de communications et les services financiers sont généralement soumis aux contrôles les plus sévères de l'IED. Les secteurs les moins réglementés sont les services commerciaux, environnementaux, les services de distribution et de loisirs. Sur l'ensemble des économies de l'APEC, la Corée, l'Indonésie, la Thaïlande, la Chine et les Philippines obtiennent des scores relativement élevés alors que les États-Unis et Hong Kong ont généralement les valeurs indicielles les plus faibles. La valeur indicielle du Canada est de 0,2 pour sept secteurs sur un total de onze, témoignant de restrictions horizontales dans tous les secteurs. Si nous comparons le Canada et l'Australie, deux

[12] Ces valeurs indicielles représentent des écarts par rapport à « l'indice de référence » qui est normalisé à une valeur de 0.

économies ouvertes, de petite taille et à revenu élevé, nous voyons que le Canada a des valeurs indicielles plus élevées que l'Australie dans tous les secteurs sauf un (les services financiers).

Les mesures axées sur le prix et sur la quantité[13]

Warren (2001b) présente ses estimations des incidences sur la quantité issues des restrictions à l'investissement dans le secteur des services de télécommunications. Les résultats pour les 20 plus grands pays négociants de services sont reproduits dans le tableau 13. Les chiffres de la deuxième colonne représentent les incidences sur la quantité des restrictions à l'accès au marché sur les services fixes de télécommunication, alors que ceux de la troisième colonne représentent les incidences sur la quantité des restrictions au traitement national sur ces mêmes services. Les chiffres de la quatrième colonne représentent des mesures quantitatives des restrictions à l'accès au marché sur les services mobiles. Comme le démontre le tableau 13, les incidences sur la quantité varient considérablement d'un pays à un autre, allant de 0 p. 100 pour les États-Unis et le Royaume-Uni à 267 p. 100 pour la Chine (incidences des restrictions reliées au traitement national dans le secteur des services fixes). Même au sein des pays développés, les incidences sur la quantité peuvent s'élever jusqu'à 7,5 p. 100 (en raison des restrictions à l'accès au marché des services mobiles en Espagne). Les incidences sur la quantité pour le Canada sont plus modérés, variant de 0,3 p. 100 à 3,5 p. 100.[14]

---

[13] Trewin (2001) et Kang (2001) ne calculent pas l'ampleur des incidences sur les prix pour les différents pays. Par conséquent, ces études ne sont pas abordées dans cette section.

[14] Warren (2001b) calcule également des équivalences de tarif liées à ces incidences sur la quantité. Toutefois, il avertit que l'élasticité de la demande par rapport au prix utilisée dans le calcul de ces équivalences n'était pas satisfaisante et que, par conséquent, mieux vaut privilégier les mesures des incidences sur la quantité. (Warren [2001b], page 100).

Les estimations de Kalirajan, et coll. (2001) des incidences sur les prix des restrictions imposées aux services bancaires sont présentées dans le tableau 14. Les chiffres de la deuxième colonne mesurent les incidences sur les prix des restrictions visant les banques étrangères. Ils varient de 5 à 60 p. 100. Les chiffres de la troisième colonne indiquent les incidences sur les prix des restrictions appliquées aussi bien aux banques nationales qu'étrangères et ces derniers varient de 0 à 23 p. 100. Le Canada est l'un des pays où les incidences sur les prix sont les moins marquées.

L'étude de Kalirajan (2000) sur les services de distribution alimentaire débouche sur la surprenante conclusion que la marge entre les prix et les coûts de ce secteur, pour n'importe quel pays, diminue au fur et à mesure que la taille des barrières commerciales augmente. Il interprète ce résultat comme une indication que les obstacles au commerce dans ce secteur entraînent une hausse des coûts (et non des prix) des services de distribution. Il calcule par conséquent des « indicateurs d'incidence sur les coûts ». Les estimations des incidences sur les coûts des restrictions à l'installation de sociétés étrangères sont présentées dans le tableau 15.[15] Ces estimations suggèrent que, pour le Canada, ces restrictions ont entraîné une hausse des coûts de production de 3,09 p. 100, soit la sixième plus importante hausse sur les 18 économies étudiées.

Les estimations de Nguyen-Hong (2000) des écarts de prix causés par les restrictions à l'installation de sociétés étrangères de services d'ingénierie sont présentées dans le tableau 16. Elles varient de 1 à 15 p. 100, mais sont inférieures à 10 p. 100 pour la majorité des 20 économies étudiées. L'écart de prix pour le Canada se situe à un modeste 5,3 p. 100, le plaçant au centre même du classement de ce groupe d'économies.

Les estimations de Francois et de Hoekman (1999) des équivalences de tarif pour les services financiers et

[15] Kalirajan (2000) concentre son étude sur les restrictions à l'installation car le coefficient estimatif de cette variable est important (5 p. 100), contrairement au coefficient estimatif des restrictions imposées aux activités courantes.

commerciaux et la construction sont présentés dans le tableau 17. Il est intéressant de constater, à partir des données du tableau 17, que les obstacles au commerce des services ne sont pas toujours plus importants que les obstacles au commerce de marchandises. Par exemple, dans le cas de l'Asie du Sud et de l'Asie du Sud-Est, du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, les estimations des équivalences de tarif pour les services financiers et commerciaux sont moins élevées que les tarifs moyens imposés aux marchandises.

Les marges moyennes brutes d'exploitation calculées par Francois et Hoekman (1999) sont présentées dans le tableau 18. Les chiffres des deuxième et troisième colonnes indiquent que, bien que pour certains secteurs spécifiques (p. ex., la vente de détail et de gros), ces marges soient généralement plus étroites que pour le secteur manufacturier, les marges de l'ensemble des secteurs de service sont considérablement plus élevées que celles des secteurs manufacturiers. Au Canada, par exemple, la marge brute moyenne de l'ensemble des secteurs de services dépasse de 46 p. 100 celle du secteur manufacturier. Sur l'ensemble des pays, si l'on prend les États-Unis comme pays concurrentiel de référence, on remarque que les marges sont considérablement plus élevées dans un grand nombre de pays. Hoekman ([2000], page 37) y voit une preuve que certaines politiques des pays en développement limitent probablement la concurrence et permettent à des fournisseurs locaux d'accumuler les rentes.

Quantifier les incidences économiques des obstacles au commerce

Ces dernières années, de nombreux chercheurs se sont efforcés de modéliser les incidences économiques des obstacles au commerce des services. Par rapport aux résultats des études qui ne visent qu'à mesurer la taille des obstacles, le sujet de la partie précédente, ces études peuvent nous aider à avoir une vision plus approfondie des incidences des obstacles au commerce des services sur l'économie, par exemple, des mécanismes par lesquels les entraves au commerce entraînent

d'équilibre général qui se tissent entre les divers secteurs sous l'effet des barrières commerciales, ainsi que des répercussions sur le bien-être des consommateurs et le bien-être économique en général.

Les incidences économiques des obstacles au commerce des services sont généralement calculées en simulant des modèles théoriques calibrés d'échanges internationaux. La première étape consiste à établir, à partir d'une théorie économique, un modèle d'équilibre général ou partiel pour représenter l'interaction entre les consommateurs, les producteurs et les gouvernements. Dans le cas d'un modèle d'équilibre général, les liens entre les différents secteurs économiques sont également représentés. Les valeurs des paramètres utilisées dans ces modèles sont généralement choisies en se fondant sur des estimations existantes. Plus particulièrement, les valeurs des paramètres représentant la taille des obstacles au commerce sont fondées sur des estimations obtenues à l'aide des méthodes étudiées dans la partie précédente. Par exemple, les estimations des équivalences de tarif de Hoekman (1995) ont été utilisées dans plusieurs études. Une fois le modèle calibré, on l'utilise pour simuler les effets de la libéralisation du commerce (p. ex., une réduction de 20 p. 100 de toutes les barrières commerciales). L'incidence des obstacles au commerce peut être calculée en comparant la situation actuelle avec l'équilibre de libre-échange simulé.

La seule analyse d'équilibre partielle publiée qui quantifie l'incidence de la libéralisation des échanges de services est celle de Johnson, et coll. (2001); cette étude évalue les effets de la concurrence croissante dans le secteur des services aériens internationaux. Leur modèle théorique repose sur le principe que les consommateurs considèrent que les services fournis par les différentes compagnies aériennes représentent des substituts imparfaits et qu'ils accordent de l'importance au prix ainsi qu'à diverses caractéristiques non rattachées au prix des voyages (p. ex., la périodicité des services). Les compagnies aériennes sont représentées comme des oligopoleurs fixant les prix et la périodicité des vols de manière à optimiser leurs bénéfices.

Johnson et al. utilisent ce modèle pour simuler les effets de l'entrée sur le marché d'une nouvelle compagnie aérienne, ainsi que les effets de la libéralisation des services aériens issue de la création d'un club ouvert entre l'Australie, la Chine, Hong Kong et le Japon.

Plus particulièrement, cette étude quantifie les effets sur le bien-être économique, mesurés par la somme du surplus du consommateur et des bénéfices des compagnies aériennes, associés aux changements précités. Pour ce faire, ils envisagent trois scénarios différents à partir des degrés de liberté accordés aux compagnies aériennes des pays membres du club. Dans le cadre de la première hypothèse, les compagnies aériennes des pays membres ne font l'objet d'aucune limitation de leurs activités et ont la permission d'atteindre le taux de productivité de référence du transporteur le plus efficace. Dans le second scénario, les compagnies aériennes des pays membres sont désormais libres de desservir n'importe quelle destination au sein du club et de pénétrer de nouveaux marchés qui leur étaient jusque là interdits dans le cadre du système bilatéral. Dans le troisième scénario, les deux effets sont étudiés ensemble. En d'autres termes, les compagnies aériennes des pays membres améliorent leur productivité et ont l'autorisation de pénétrer de nouveaux marchés et de former de nouveaux réseaux. Les résultats de l'étude de simulation pour ces trois scénarios sont présentés dans le tableau 19. Les chiffres de la deuxième colonne indiquent ainsi que les effets nets d'un club ouvert sur les pays membres sont une augmentation du surplus du consommateur, une baisse des bénéfices et, dans l'ensemble, un gain du surplus total variant entre 42,8 millions $ A et 253,2 millions $ A. Toutefois, dans les pays non membres, la perte de bénéfices l'emporte sur le gain du surplus du consommateur, engendrant une diminution du surplus total variant entre 0,4 millions $ A et 6,3 millions $ A.

À cette exception près, les études dans ce domaine utilisent les modèles informatisés d'équilibre général (IEG). Les deux types de modèles IEG les plus couramment utilisés sont diverses versions du modèle du Global Trade Analysis Project (GTAP – projet d'analyse du commerce mondial) et le

Michigan Model of World Production and Trade (modèle du Michigan de la production et du commerce mondiaux). Les études de l'incidence des obstacles au commerce des services fondées sur le modèle GTAP regroupent les études de Hertel et coll. (1999); du ministère australien du Commerce et des Affaires internationales (1999); de Dee et Hanslow (2000a); ainsi que de Verikios et Zhang (2000). Les applications du modèle Michigan sont celles de Brown, et coll. (1996); Chadha (2000); Chadha, et coll. (2000); ainsi que Brown et Stern (2000). Étant donné qu'une étude détaillée de ces dernières a déjà été réalisée par l'OCDE (2000) ainsi que par Brown et Stern (2000), nous ne présenterons ici qu'un bref résumé des études qui modélisent le Canada indépendamment des autres pays.

(a) Brown, et coll. (1996) simulent l'incidence d'une réduction multilatérale de 25 p. 100 des équivalences de tarif des obstacles au commerce de services élaborées par Hoekman (1995). Ils envisagent quatre scénarios à partir de différentes hypothèses sur la structure du marché et la différentiation des produits. Les gains estimatifs sur le bien-être du Canada varient de 2 330 millions $US à 3 979 millions $US, soit de 0,4 p. 100 à 0,7 p. 100 du PIB.

(b) Chadha, et coll. (2000) étudient l'incidence d'une réduction de 33 p. 100 des équivalences de tarif des obstacles au commerce des services élaborées par Hoekman (1995). Le gain estimatif du bien-être du Canada s'élève à 20 226 millions $US, soit 2,8 p. 100 du PIB.

(c) Benjamin et Diao (2000) représentent la libéralisation du commerce des services comme la suppression de la segmentation du marché, à laquelle ils associent une réduction des coûts fixes de 10 p. 100. Ils mesurent le bien-être économique d'un pays à l'aide d'un indice de bien-être. Selon cette étude, la libéralisation du commerce des services entraînera une augmentation du bien-être du Canada variant entre 1,36 p. 100 et 3,13 p. 100.

(d) Dee et Hanslow (2000a) étudient l'incidence de la suppression des obstacles au commerce des services. Les résultats de leur étude indiquent que la libéralisation du

commerce des services ferait *perdre* au Canada près de 499 millions $US.

(e) Verikios et Zhang (2000) simulent l'incidence de l'élimination des obstacles au commerce des services de communication et des services financiers. D'après les estimations, la libéralisation des services de communication devrait rapporter au Canada 39 millions $US, mais la libéralisation des services financiers devrait lui faire perdre 44 millions $US.

(f) Brown et Stern (2000) simulent l'incidence de la suppression des obstacles au commerce des services sur les marchés financiers internationaux selon trois scénarios différents. Les résultats de leur étude de simulation indiquent que le retrait de tous les obstacles au commerce des services rapporterait au Canada entre 73,7 milliards $US et 85 milliards $US, soit entre 12,9 p. 100 et 14,9 p. 100 du PIB.

Les données présentées ci-dessus démontrent que les estimations de l'incidence économique sur le Canada varient considérablement d'une étude à l'autre. À un extrême, l'étude de Dee et de Hanslow (2000a) indique que le Canada devrait perdre près de 499 millions $US; en fait, le Canada est le seul pays pour lequel la libéralisation du commerce, tant des marchandises que des services, devrait entraîner des pertes plutôt que des gains. À l'autre extrême, l'étude de Brown et ded Stern (2000) indique le Canada devrait enregistrer des profits pouvant atteindre 85 milliards $US, ce qui ferait du Canada le plus grand gagnant (sur un plan financier) de la libéralisation du commerce des services parmi toutes les économies prises en compte dans leur modèle.

Évaluation et recommandations

L'objectif de cette partie consiste à évaluer les méthodes passées en revue ci-dessus et à recommander un cadre de travail qui permettrait d'analyser les obstacles au commerce des services établis par le Canada, ainsi que ceux établis par les partenaires commerciaux du Canada. Avant de commencer à

évaluer ces cadres de travail, il convient de signaler que, du fait de nos connaissances limitées sur le mode de fonctionnement des économies et du très sérieux manque de données sur notre sujet d'étude, il n'existe aucune méthode parfaite pour mesurer les obstacles au commerce des services. Chaque méthode a ses forces et des faiblesses. C'est pourquoi des compromis doivent être faits pour décider de la méthode à utiliser.

En outre, force nous est de reconnaître que les recherches dans ce domaine n'ont débuté que très récemment avec les travaux phares de Hoekman (1995). En conséquence, les études examinées dans le présent rapport doivent être considérées comme des tentatives préliminaires de mesurer les obstacles au commerce des services. Tant la méthode utilisée pour effectuer les mesures que les estimations mêmes des barrières commerciales peuvent être améliorées (et elles le seront) au fur et à mesure que d'autres travaux de recherche seront réalisés dans ce domaine.

Pour évaluer les différentes méthodes de mesure des obstacles au commerce des services, nous examinerons les facteurs suivants :

(a) La quantité d'information. Quel type et quelle quantité d'information une mesure véhicule-t-elle? Toutes choses étant égales par ailleurs, plus la mesure contient d'informations, mieux c'est.

(b) Les exigences en matière de données et d'autres ressources. Tous les chercheurs dans ce domaine s'accordent à dire que le manque de données entrave très sérieusement notre capacité à mesurer les obstacles au commerce des services. Un modèle plus élaboré peut généralement fournir des résultats à plus forte teneur en information, mais il demande en revanche une quantité plus importante de données et d'autres ressources (p. ex., des ressources humaines et informatiques).

(c) L'exactitude et la fiabilité. L'information est-elle fournie par une mesure exacte et fiable? L'aisance avec laquelle les économistes et les non économistes (p. ex., des négociateurs commerciaux) peuvent vérifier l'exactitude et la fiabilité des estimations est également une question pertinente. Une

mesure serait assez peu utile dans des négociations commerciales si elle était produite à l'aide d'une méthode compliquée accessible uniquement un très petit groupe d'experts.

(d) Le champ d'application. Ces mesures peuvent-elles être appliquées à un vaste éventail de secteurs de services et de pays? Il est en effet essentiel de pouvoir comparer les estimations de différents secteurs de services et de différents pays. Un haut degré de comparabilité entre les secteurs, par exemple, permettra d'appliquer la mesure à un grand nombre de secteurs.

(e) L'utilisation prévue. En fin de compte, il s'agit du facteur le plus important pour définir le cadre de travail le plus approprié. En règle générale, les mesures des obstacles au commerce peuvent être utilisées dans un but double : elles permettent d'évaluer l'incidence de la libéralisation du commerce et elles fournissent des orientations dans le cadre de négociations commerciales. Concernant ce dernier point, les questions pertinentes à se poser en tant que Canadiens sont les suivantes :

i) Quelles sont les principaux obstacles à l'exportation de services canadiens?

ii) Quelles politiques intérieures créent des obstacles à l'importation des services et nuisent au bien-être et à la croissance économique du Canada?

Ces dernières informations seraient particulièrement utiles si elles permettaient aux négociateurs canadiens de participer plus efficacement aux négociations sur la libéralisation du commerce des services.

Évaluation

Pour évaluer différents cadres de travail, nous utilisons une approche descendante et commençons par une analyse comparative des mesures de grandeur par rapport aux mesures d'incidence. Nous mettons ensuite en contraste les mesures de fréquence et les mesures axées sur le prix et la quantité. Pour

finir, nous comparons les deux différentes approches utilisées pour établir des indices de fréquence.

Les mesures de grandeur et les mesures d'incidence

Il est clair que les mesures d'incidence ont une teneur en information beaucoup plus riche que les mesures de grandeur. Le premier type de mesure peut révéler l'ampleur des incidences sur le bien-être du consommateur, les bénéfices des entreprises ainsi que l'affectation des ressources, alors que le second type de mesure ne nous renseigne que sur la taille des obstacles au commerce. Les mesures d'incidence ont généralement un champ d'application plus vaste que les mesures de grandeur du fait que les modèles d'équilibre général utilisés pour les calculer permettent de prendre en compte plusieurs secteurs et plusieurs économies simultanément. Toutefois, la plus forte densité en information et le plus large champ d'application de ces mesures ont un coût important car ces modèles requièrent une quantité considérable de données et de ressources. En effet, très peu de chercheurs sont capables de produire de telles estimations du fait de l'ampleur des coûts d'origine qu'implique l'élaboration de modèles commerciaux d'équilibre général.

Mais avant et par-dessus tout, les mesures d'incidence sont moins exactes et moins fiables que les mesures de grandeur, et ce, pour plusieurs raisons.

Premièrement, du fait que les mesures d'incidence requièrent une quantité considérablement plus importante de données, l'insuffisance des données existantes sur les obstacles au commerce des services est plus dommageable pour les mesures d'incidence que pour les mesures de grandeur. Il arrive souvent que les chercheurs soient obligés d'utiliser des variables substitutives très peu satisfaisantes pour remplacer des variables pour lesquelles aucune observation directe n'est disponible.[16]

[16] Par exemple, dans leur modèle d'équilibre général, Dee et Hanslow (2000a) doivent extrapoler la taille des obstacles au commerce dans

Deuxièmement, les modèles d'équilibre général utilisés pour calculer les mesures d'incidence sont calibrés à l'aide d'une seule série historique d'observations. Par conséquent, les résultats estimatifs sont susceptibles de varier sous l'effet de séries d'observations différentes, surtout si la structure de l'économie a changé entre-temps. Les modèles d'équilibre général sophistiqués exigent un cadre théorique très élaboré. C'est pourquoi l'exactitude et la fiabilité des estimations générées dépendent de la validité du cadre théorique. En revanche, les modèles économétriques utilisés pour calculer les mesures de grandeur dépendent moins d'une éventuelle structure théorique que des données, rendant ainsi les résultats estimatifs statistiquement plus fiables.

Troisièmement, du fait de la complexité des modèles d'équilibre général, il est très difficile de jauger l'exactitude et la fiabilité des estimations obtenues. Pour des personnes connaissant mal les subtilités techniques des modèles informatisés d'équilibre général (soit la majorité des économistes et des spécialistes du secteur), ces modèles représentent une boîte noire et il leur est très difficile de juger en toute objectivité la fiabilité des estimations qu'elles contiennent. Pour reprendre un exemple précédent, l'incidence estimative de la libéralisation du commerce des services sur le Canada varie d'une perte de 499 millions $US (Dee et Hanslow [2000a]) à un gain de 85 milliards $US (Brown et Stern [2000]), soit un écart de plus de 10 p. 100 du PIB! Cet écart entre les estimations pourrait s'expliquer pour de multiples raisons, telles que des différences dans les structures et les postulats de ces modèles, les valeurs des paramètres utilisées ou les sources de données. En pratique, il est très difficile de

---

tous les secteurs de services à partir de la taille estimative des obstacles observés dans seulement deux secteurs : les services bancaires et les services des télécommunications. Toutefois, rien ne laisse croire que, dans tous les pays, les obstacles au commerce dans ces deux secteurs soient représentatifs des obstacles érigés dans l'ensemble des secteurs. En fait, d'après Hardin et Holmes (1997), ces deux secteurs sont généralement soumis aux contrôles de l'IED les plus sévères (cf. tableau 12).

rapprocher des estimations présentant des différences très importantes. En conséquence, il est impossible d'évaluer avec une grande certitude l'exactitude et la fiabilité de ces estimations.

Certes, l'utilisation d'approches différentes pour établir des mesures de grandeur peut également donner lieu à des estimations très variées. Toutefois, l'exactitude et la fiabilité des estimations en matière de grandeur sont normalement plus faciles à jauger et les différences moins difficiles à rapprocher. Pour des mesures axées sur les prix ou la quantité obtenues à l'aide de modèles économétriques, une théorie statistique bien élaborée fournit des variables à tester largement utilisées qui déterminent la validité de l'ajustement à un haut degré d'exactitude (p. ex., R^2 et les scores normalisés). En revanche, le grand avantage des mesures de fréquence réside dans la transparence de leur élaboration : en effet, il est relativement aisé de comprendre la façon dont les valeurs indicielles sont calculées. Si deux approches génèrent deux valeurs indicielles différentes, on peut assez facilement déceler l'élément à l'origine de leur différence (p. ex., une différence dans le système de pondération et de notation). On peut ainsi débattre de manière éclairée de la pertinence de divers aspects des approches (p. ex., si le score assigné à un type particulier de barrière commerciale est trop bas ou trop élevé). Pour finir, étant donné que la plupart des modèles informatisés d'équilibre général utilisent des mesures de grandeur à titre d'entrants, par exemple les équivalences de tarif de Hoekman (1995), les mesures d'incidence ainsi obtenues ne peuvent être plus exactes ou plus précises que les mesures de grandeur qui leur servent de base.

La riche teneur en information des mesures d'incidence les rend très utiles pour évaluer l'incidence de la libéralisation du commerce. Les estimations de profits générés par le libre-échange des services peuvent aider à mobiliser un appui politique en faveur de la libéralisation du commerce. Par contre, si la mesure a pour but de fournir des orientations pour définir notre position dans le cadre de négociations commerciales, cette dernière doit non seulement être suffisamment exacte et fiable,

mais également facile à calculer et à comprendre. Comme nous l'avons fait remarquer précédemment, les mesures d'incidence sont moins concluantes à cet égard que les mesures de grandeur. En effet, nous rejoignons le point de vue des spécialistes de l'OCDE ([2000], page 13) qui estiment qu'il est très improbable que les estimations de modèles informatisés d'équilibre général arrivent à être suffisamment exactes pour pouvoir être utilisées directement dans le cadre actuel des négociations de l'AGCS. Par conséquent, nous croyons qu'il serait préférable de concentrer nos efforts sur l'élaboration de mesures de grandeur, étant donné que cette approche générera sans doute les plus grands avantages pratiques.

Les mesures de fréquence et les mesures axées sur le prix et la quantité

Comme nous l'avons signalé plus haut, les mesures axées sur le prix et la quantité ont un contenu informationnel plus riche que les mesures de fréquence, mais ont généralement des exigences en en matière de données et de ressources plus importantes. En outre, ces dernières soulèvent des questions de comparabilité entre les secteurs,[17] ce qui réduit le champ d'application. Citons toutefois une exception de taille, qui est l'approche de Francois et Hoekman (1999) fondée sur les marges d'exploitation; cette mesure axée sur le prix possède un champ d'application relativement étendu car elle peut être appliquée uniformément à un vaste éventail de secteurs et de pays.

En ce qui concerne l'exactitude et la fiabilité, un point très important, les mesures de fréquence l'emportent sur les mesures axées sur le prix et la quantité. Pour illustrer ce point, divisons les mesures axées sur le prix et la quantité en deux nouvelles catégories : les mesures obtenues à l'aide d'une approche directe et celles calculées de manière indirecte.

---

[17] Ceci est particulièrement vrai des mesures axées sur le prix et la quantité élaborées par l'équipe australienne qui ont un champ d'application plus réduit du fait qu'elles sont établies au cas par cas pour chaque secteur.

Par l'approche directe, les mesures sont calculées directement à l'aide d'un indicateur approximatif des barrières commerciales (principalement des indices de fréquence). Les estimations relatives au prix et à la quantité obtenues par l'équipe australienne illustrent cette méthode.

Par l'approche indirecte, les mesures sont déduites indirectement à partir des résidus d'estimation ou de l'écart des marges brutes d'exploitation par rapport à quelque pays de référence en matière de libre-échange, comme dans l'étude réalisée par Francois et Hoekman (1999).

Étant donné que l'approche directe utilise des mesures de fréquence comme variables explicatives dans le modèle empirique, les estimations qui en découlent ne peuvent être plus exactes ou plus fiables que les mesures de fréquence qui leur servent de base.

L'approche indirecte, consistant par exemple à calculer des estimations à partir des marges brutes d'exploitation, peut présenter des lacunes encore plus importantes en matière d'exactitude et de fiabilité. Premièrement, lorsque des mesures de grandeur sont déduites indirectement à partir de résidus, elles sont très sensibles à l'exactitude des paramètres du modèle empirique. Un mauvais ajustement pourrait faire croire, à tort, à l'existence de barrières commerciales importantes. Deuxièmement, même lorsque les paramètres du modèle sont définis correctement, il est toujours problématique d'imputer tous les écarts par rapport à l'équilibre concurrentiel à des barrières érigées par le gouvernement. En principe, de nombreux obstacles à l'entrée de nouveaux intervenants sur le marché peuvent entraîner un écart de prix par rapport au prix concurrentiel fixé à l'origine. Ces obstacles ne sont pas tous érigés par les gouvernements. Bien que le fait d'utiliser un pays ou un secteur d'activité comme référence en matière de libre-échange et de se concentrer sur l'écart constaté par rapport à cette référence puisse supprimer en partie l'influence de ces barrières non érigées par le gouvernement, cette influence peut

néanmoins subsister partiellement, sans que l'on puisse la calculer pour autant.[18]

Par conséquent, l'approche indirecte tend, de par sa nature même, à exagérer la taille des barrières commerciales érigées par le gouvernement. Bien entendu, les mesures de fréquence peuvent également surestimer ou sous-estimer la taille réelle des obstacles au commerce si, par exemple, les paramètres du système de pondération et de notation ne sont pas correctement définis. Toutefois, cette propension n'est pas systématique; par ailleurs, si l'on examine scrupuleusement le système de pondération et de notation utilisé ainsi que tous les autres aspects du processus de calcul, on peut arriver à deviner s'il y a effectivement erreur de justesse de cette mesure.

Si l'on considère les facteurs précités du point de vue de leur aptitude à fournir des orientations pour mener des négociations commerciales, nous croyons que les mesures de fréquence contiennent suffisamment de renseignements sur la taille des obstacles au commerce pour que l'on puisse les utiliser comme support pour négocier des objectifs cibles et suivre les avancées de la libéralisation des échanges commerciaux. En outre, ces mesures offrent des garanties d'exactitude et de fiabilité plus importantes. Pour toutes ces raisons, les mesures de fréquence sont préférables aux mesures axées sur le prix et la quantité si on attend d'elles qu'elles fournissent des orientations pour la tenue de négociations commerciales.

---

[18] Par exemple, envisageons une situation où un savoir-faire technologique issu d'années de pratique donne à un fournisseur local établi un avantage absolu au niveau des coûts. Supposons que dans un pays, une société ait eu la chance de s'installer très tôt et qu'elle ait su profiter de l'avantage au niveau des coûts pour acquérir une position de monopole. À l'inverse, dans un second pays, plusieurs sociétés ont démarré à peu près en même temps et ont fini par se partager le marché à proportions égales. Si nous devions utiliser l'approche indirecte de Francois et de Hoekman (1999) dans cette situation, nous serions tentés de prendre le second pays comme référence et d'imputer à tort la situation moins concurrentielle du point de vue des différences de coûts entre les deux pays à des barrières érigées par le gouvernement dans le premier pays.

En règle générale, les indices de fréquence sont calculés à l'aide de deux approches différentes : l'approche de Hoekman (1995) et l'approche de l'équipe australienne. Les différences entre les deux approches ont déjà été abordées. Nous réexaminons ici ces différences du point de vue du contenu informationnel de ces approches, de leurs exigences en matière de données et autres ressources, de leur exactitude et fiabilité et de leur champ d'application.

(a) Le contenu informationnel. Nous donnons une meilleure note à l'approche australienne concernant le contenu informationnel car la plupart des indices élaborés à l'aide de cette approche se fondent sur des informations tirées de sources très diverses, outre les listes d'engagements annexées à l'AGCS.

(b) Les exigences en matières de données et d'autres ressources. De par l'utilisation d'un plus grand nombre de sources d'information et de systèmes de pondération et de notation plus perfectionnés, l'approche australienne requiert un plus grand nombre de ressources pour pouvoir être mise en œuvre.

(c) L'exactitude et la fiabilité. Dans ce domaine, chacune des deux approches a ses atouts et ses faiblesses. Du fait que l'approche australienne se fonde sur des restrictions réelles au commerce et à l'investissement (plutôt que sur une simple liste positive d'engagements pris dans le cadre de l'AGCS) ainsi que sur des systèmes de pondération et de notation faisant appel à un esprit de jugement concernant l'incidence économique des différentes restrictions, les indices calculés à partir de cette approche donne généralement une mesure plus exacte de la taille réelle des obstacles au commerce que l'approche de Hoekman. En revanche, l'approche australienne fait appel à un jugement plus subjectif pour élaborer les indices. Un système de pondération et de notation plus élaboré exige de toute évidence un jugement plus subjectif. Ce qui n'est pas si évident, c'est que le choix des divers types de politiques

gouvernementales à inclure à la liste des barrières commerciales pour calculer les indices implique lui aussi un jugement subjectif. Par contre, le système de pondération et de notation de Hoekman à trois valeurs laisse très peu de place à la subjectivité. La liste des barrières commerciales de Hoekman est tirée d'un accord international et, une fois encore, ne relève pas d'un choix subjectif. Par conséquent, l'approche de Hoekman est plus objective.

(d) Le champ d'application. L'approche de Hoekman a un plus grand champ d'application que l'approche australienne car elle utilise la même source d'information et le même système de pondération et de notation pour tous les secteurs. En conséquence, l'approche de Hoekman démontre un plus haut degré de comparabilité entre secteurs que l'approche australienne.

Si l'on prend en compte tous les facteurs précités, nous croyons que l'approche australienne pour calculer l'indice de fréquence est préférable à celle de Hoekman pour une étude au cas par cas de chaque secteur d'activité. Par contre, il serait préférable d'utiliser l'approche de Hoekman pour établir des mesures pour un ensemble de secteurs et de pays pour lesquels aucune donnée comparable détaillée n'est disponible. Il convient néanmoins d'être conscient des éléments subjectifs inhérents à l'approche australienne et de se garder de toute manipulation stratégique des systèmes de pondération et de notation et de la liste des barrières commerciales.

Ceci étant dit, nous sommes également conscients du fait que, sur ces questions, des différences d'opinions légitimes diviseront les différents chercheurs et spécialistes du fait de leurs perspectives différentes. Selon toute probabilité, des débats auront lieu sur la manière d'établir un indice de restriction pour un secteur particulier. Par conséquent, il est important que la Canada participe à l'élaboration des indices de restriction, de manière à ce que les points de vue du Canada soient représentés dans ces débats.

Au cours des cinq dernières années, des avancées significatives ont été accomplies pour mesurer la taille et les incidences économiques des obstacles au commerce des services. Des mesures de fréquence, des mesures axées sur le prix et des mesures axées sur la quantité ont été établies pour jauger l'ampleur des obstacles érigés dans de nombreux secteurs des services, alors que des modèles informatisés d'équilibre général ont servi à évaluer les incidences économiques de ces obstacles. En revanche, il convient également de reconnaître que la mesure des obstacles au commerce des services est un nouvel exercice et que d'autres travaux de recherche devront être réalisés pour améliorer, et la méthode, et les estimations actuelles.

Chacune des approches revues dans ce chapitre a ses forces et ses faiblesses; le choix pour définir la meilleure d'entre elles dépend en grande partie des objectifs de l'utilisateur. Du point de vue des intérêts et des priorités que le Canada souhaite défendre dans le cadre des négociations sur la libéralisation du commerce des services, nous croyons, tout bien pesé, que l'approche australienne et l'approche de Hoekman pour calculer les indices de fréquence sont les plus prometteuses.

À partir de l'analyse précitée, nous faisons les recommandations suivantes :

(a) L'évaluation des obstacles au commerce des services devrait être axée sur des mesures de grandeur plutôt que sur des mesures d'incidence.

(b) Parmi les divers cadres de travail permettant d'établir des mesures de grandeur, il est préférable d'utiliser l'approche australienne pour élaborer des indices de fréquence au niveau sectoriel pour un groupe de secteurs bien défini. Par contre, il peut être préférable d'utiliser l'approche de Hoekman pour un plus large ensemble de secteurs et de pays.

(c) En ce qui concerne les secteurs pour lesquels des mesures de fréquence ont déjà été élaborés par l'équipe australienne (notamment, les télécommunications, les services bancaires, le transport maritime, l'éducation, la distribution et les services professionnels), il conviendrait de déterminer si des améliorations pourraient être apportées, par exemple, en ajoutant d'autres sources d'information ou en utilisant un système de pondération et de notation différent.

(d) En ce qui concerne les secteurs pour lesquels des mesures de fréquence n'ont pas encore été élaborées par l'équipe australienne, peut-être que le Canada pourrait envisager de prendre les devants et d'entreprendre des études visant à calculer des indices pour ces secteurs.[19]

---

[19] Les défis en matière d'information sont néanmoins assez conséquents. Pour pouvoir élaborer des mesures de fréquence, il nous faut d'abord dresser la liste exhaustive des obstacles au commerce des services érigés dans chaque secteur (une liste par pays). Il est très difficile de recueillir ce type de renseignements. En théorie, une liste de ce type peut être compilée en réalisant une étude complète de toutes les politiques et pratiques gouvernementales susceptibles de limiter le commerce des services. Toutefois, la réalisation d'une telle étude reviendrait très cher. Bien que cette démarche puisse être effectivement envisagée pour certains secteurs de quelques pays choisis, elle n'est pas réalisable à l'échelle de tous les secteurs de tous les pays. Une approche plus vraisemblable consisterait à s'appuyer sur des sources d'information actuelles très diverses, telles que des associations industrielles, des ministères et des organisations internationales. Les listes d'engagements annexées à l'AGCS constituent un point de départ très utile pour dresser une telle liste. Toutefois, les renseignements contenus dans les listes annexées à l'AGCS sont limités car il s'agit, d'une part, d'une liste positive et, d'autre part, d'une liste d'engagements, non de restrictions réelles. D'autres listes d'obstacles réels ont été compilées par diverses organisations internationales. Parmi ces dernières, on peut citer les examens de la politique commerciale de l'OMC, la base de données de la Banque mondiale sur le commerce des services (Trade in Services Database), la base de données de l'Union européenne sur les obstacles au commerce extérieur et sur les obstacles sectoriels à l'accès au marché (Market Access Sectoral and Trade Barriers Database), les rapports nationaux d'évaluation commerciale sur les obstacles au commerce extérieur du Bureau du représentant des États-Unis pour le commerce (National Trade Estimate

(e) Dans un premier temps, il convient de concentrer nos efforts à l'élaboration de nouveaux indices ou à l'amélioration d'indices existants pour des secteurs de services particulièrement importants pour le Canada.

Reports on Foreign Trade Barriers), ainsi que les Plans d'action individuelle de l'APEC.

Tableaux

Tableau 1a. Coefficients de pondération et scores : restrictions à la présence commerciale dans le secteur des services bancaires

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,20		Octroi de licences de banques
	1,00	Délivrance d'aucune nouvelle licence bancaire
	0,75	Délivrance de 3 nouvelles licences bancaires maximum, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
	0,50	Délivrance de 6 nouvelles licences bancaires maximum, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
	0,25	Délivrance de 10 nouvelles licences bancaires maximum, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
	0,00	Délivrance de licences bancaires, soumise uniquement à des exigences imposées par la prudence
0,20		*Investissement direct* Le score est inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'une banque nationale existante. Par exemple, une prise de participation de 75 p. 100 maximum dans le capital d'une banque recevrait un score de 0,25.
0,10		*Arrangement en coentreprise*
	1,00	Délivrance d'aucune nouvelle licence bancaire et aucun nouvel intervenant n'a le droit d'entrer sur le marché en formant une coentreprise avec une banque nationale
	0,50	L'entrée d'une banque sur le marché ne peut se faire qu'en formant une coentreprise avec une banque nationale
	0,00	Aucune exigence pour les banques désirant s'implanter sur le marché en formant une coentreprise avec une banque nationale
0,02		*Mouvement permanent de personnes*
	1,00	Aucune entrée autorisée de dirigeants, cadres supérieurs et/ou spécialistes
	0,80	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 1 an maximum
	0,60	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 2 ans maximum
	0,40	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 3 ans maximum
	0,20	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 4 ans maximum
	0,00	Les dirigeants, spécialistes et/ou cadres supérieurs peuvent demeurer sur le territoire pendant 5 ans ou plus

Source : McGuire et Schuele (2001) pages 204 - 205, tableau 12.1

Tableau 1b. Coefficients de pondération et scores : autres restrictions aux services bancaires

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,15		*Mobilisation de fonds par des banques*
	1,00	Les banques ne sont pas autorisées à mobiliser des fonds sur le marché intérieur
	0,75	Les banques ne sont pas autorisées à mobiliser des fonds sur le marché financier intérieur
	0,50	Les banques sont autorisées uniquement à accepter des dépôts du public
	0,00	Les banques peuvent mobiliser des fonds de n'importe quelle source et ne sont soumises qu'à des exigences imposées par la prudence
0,15		*Octroi de prêts par des banques*
	1,00	Les banques ne sont pas autorisées à octroyer des prêts à des clients nationaux
	0,75	Les banques sont limitées dans leurs opérations à un montant de prêt précis ou ne peuvent octroyer des prêts que dans le cadre de projets gouvernementaux
	0,50	Les banques ne peuvent fournir que certains services, par exemple des services de cartes de crédit, des crédits-bails et des services de crédit à la consommation
	0,25	Les banques sont enjointes à consentir des prêts dans le secteur de l'habitation et à de petites entreprises
	0,00	Les banques peuvent prêter à n'importe quelle source et ne sont soumises qu'à des restrictions imposées par la prudence
0,10		*Autre activités des banques : services d'assurance et de gestion des valeurs mobilières*
	1,00	Les banques ne peuvent fournir que des services bancaires
	0,50	Les banques peuvent fournir des services bancaires ainsi que les services d'une autre branche d'activité (services d'assurance ou gestion des valeurs mobilières)
	0,00	Aucune restriction sur la prestation de services liés à d'autres branches d'activité

Tableau 1b (cont.)

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,05		*Établissement de nouvelles succursales bancaires*
	1,00	Une succursale autorisée avec interdiction d'en établir de nouvelles
	0,75	L'établissement des succursales est limité quant leur nombre et à leur emplacement
	0,25	L'établissement de nouvelles succursales est assujetti à une approbation réglementaire non imposée par la prudence
	0,00	Aucune restriction sur les banques désirant étendre leurs activités
0,02		*Composition du conseil d'administration*
		Le score est inversement proportionnel au nombre de sièges du conseil pouvant être occupés par des étrangers. Par exemple, un score de 0,80 est assigné si 20 p. 100 des sièges du conseil d'administration d'une banque peuvent être occupés par des étrangers.
0,01		*Mouvement temporaire de dirigeants, cadres supérieurs et/ou spécialistes*
	1,00	Aucune entrée temporaire
	0,75	Entrée temporaire pour un séjour de 30 jours maximum
	0,50	Entrée temporaire pour un séjour de 60 jours maximum
	0,25	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours maximum
	0,00	Entrée temporaire pour un séjour de plus de 90 jours

Source : McGuire et Schuele (2001) pages 204 - 205, tableau 12.1

Tableau 2a. Coefficients de pondérations et scores : restrictions à la présence commerciale dans le secteur des services de transport maritime

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,15		*Conditions relatives au droit de naviguer sous le pavillon national*
	0,40	Une présence commerciale est requise dans le pays national
	0,30	50 p. 100 ou plus du capital doivent être détenus par des intérêts nationaux
	0,20	50 p. 100 ou plus de l'équipage doivent être des ressortissants nationaux
	0,10	Le navire doit être enregistré
0,10		*Forme de la présence commerciale*
	1,00	Mesures limitant ou imposant un type précis d'entité juridique ou de coentreprise
	0,50	Les fournisseurs de services maritimes doivent être représentés par un agent
	0,00	Aucune restriction à l'établissement
0,10		*Investissement direct dans le capital de fournisseurs de services maritimes*
		Le score est inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'un fournisseur de services maritimes établi. Par exemple, la prise de participation jusqu'à 75 p. 100 du capital d'un fournisseur de services maritimes établi recevrait un score de 0,25.
0,10		*Investissement direct dans le capital de fournisseurs côtiers de services maritimes*
		Le score est inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'un fournisseur côtier de services établi. Par exemple, la prise de participation jusqu'à 75 p. 100 du capital d'un fournisseur côtier de services maritimes établi recevrait un score de 0,25.
0,02		*Mouvement permanent de dirigeants, cadre supérieurs et/ou spécialistes*
	1,00	Aucune entrée
	0,80	Séjour de 1 an maximum
	0,60	Séjour de 2 ans maximum
	0,40	Séjour de 3 ans maximum
	0,20	Séjour de 4 ans maximum
	0,00	Séjour de 5 ans ou plus

Source : McGuire et al (2001) pages 176 - 178, tableau 10.2

Tableau 2b. Coefficients de pondération et scores : autres restrictions aux services de transport maritime

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,10		*Cabotage*
	1,00	Les étrangers ne sont généralement pas autorisés à fournir des services maritimes nationaux
	0,75	Les étrangers naviguant sous leur pavillon national peuvent fournir des services maritimes nationaux
	0,50	Restrictions sur le type de cargaison et sur la durée pendant laquelle elles peuvent être transportées
	0,00	Aucune restrictions sur le cabotage
0,10		*Transport de cargaisons non commerciales*
	1,00	Les fournisseurs privés de services maritimes ne sont pas autorisés à transporter des cargaisons non commerciales
	0,50	Les fournisseurs de services maritimes naviguant sous le pavillon national peuvent transporter des cargaisons non commerciales
	0,00	Aucune restriction sur l'accès à des cargaisons non commerciales
0,10		*Services portuaires*
	0,30	Certaines restrictions sur l'accès aux ports
	0,20	Utilisation obligatoire des services de pilotage
	0,15	Utilisation obligatoire des services de remorquage
	0,10	Utilisation obligatoire des services de traction
	0,05	Utilisation obligatoire des aides à la navigation
	0,05	Utilisation obligatoire des services d'accostage
	0,05	Utilisation obligatoire des services d'évacuation des ordures
	0,05	Utilisation obligatoire des services d'ancrage
	0,05	Utilisation obligatoire des services de largage des amarres
0,05		*Restrictions discrétionnaires (notamment des contre-mesures)*
	1,00	Les gouvernements sont capables d'imposer des restrictions sélectives
	0,00	Les gouvernements sont incapables d'imposer des restrictions sélectives
0,05		*Code de conduite des conférences maritimes des Nations Unies*
	1,00	Le pays souscrit au Code et applique l'article 2
	0,75	Le pays souscrit au Code mais n'applique pas l'article 2
	0,00	Le pays ne souscrit pas au Code

Tableau 2b (cont.)

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,05		*Le gouvernement autorise les conférences*
	1,00	Le gouvernement autorise les conférences
	0,00	Les conférences font l'objet d'une concurrence profitable fructueuse
0,05		*Ententes bilatérales de services maritimes sur le partage des cargaisons*
		Le score d'un pays est calculé à partir de la matrice 35 par 35 des ententes bilatérales sur le partage des cargaisons
0,02		*Composition du conseil d'administration*
		Le score est inversement proportionnel au nombre de sièges du conseil pouvant être occupés par des étrangers. Par exemple, un score de 0,80 est assigné si 20 p. 100 des sièges du conseil d'administration d'un fournisseur de services maritimes peuvent être occupés par des étrangers.
0,01		*Mouvement temporaire de dirigeants, cadres supérieurs et/ou spécialistes*
	1,00	Aucune entrée temporaire
	0,75	Entrée temporaire pour un séjour de 30 jours maximum
	0,50	Entrée temporaire pour un séjour de 60 jours maximum
	0,25	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours maximum
	0,00	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours ou plus

Source : McGuire et al (2001) pages 176 - 178, tableau 10.2

Tableau 3a. Coefficients de pondération et scores des restrictions à l'établissement dans le secteur des services de distribution

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,20		*Restrictions sur les terrains à usage commercial*
	1,00	L'acquisition d'un terrain à usage commercial n'est pas autorisée
	0,50	L'acquisition d'un terrain à usage commercial est autorisée, mais limité à une certaine superficie
	0,00	Aucune restriction sur l'acquisition de terrains
0,20		*Investissement direct dans le capital de sociétés de distribution*
		Le score sera inversement proportionnel à la prise de participation maximale autorisée dans le capital d'une société nationale de distribution. Par exemple, la prise de participation jusqu'à 75 p. 100 du capital d'une société de distribution déjà établie recevrait un score de 0,25.
0,05		*Restrictions sur les grands magasins*
	1,00	La législation nationale interdit l'établissement de grands magasins
	0,50	Les autorités locales et régionales limitent l'établissement de grands magasins
	0,00	Aucune restrictions sur l'établissement de grands magasins
0,075		*Facteurs ayant des répercussions sur l'investissement*
	0,30	Les règlements font obstacle aux rachats d'entreprises
	0,30	Les investisseurs doivent satisfaire à des exigences de rendement
	0,20	L'établissement doit respecter des critères d'utilité économique
	0,20	Filtrage gouvernemental des projets d'investissements
0,075		*Exigences des gouvernements locaux*
	0,40	L'établissement est soumis à une évaluation locale des incidences environnementales/des exigences de zonage
	0,40	Exigences locales en matière d'emploi
	0,20	Restrictions sur les heures d'ouverture
0,05		*Mouvement permanent de dirigeants, cadres supérieurs ou employés*
	1,00	Aucune entrée
	0,80	Autorisés à séjourner 1 an maximum
	0,60	Autorisés à séjourner 2 ans maximum
	0,40	Autorisés à séjourner 3 ans maximum
	0,20	Autorisés à séjourner 4 ans maximum
	0,00	Autorisés à séjourner pendant plus de 4 ans

Source : Kalirajan (2000) tableau 2.2

Tableau 3b. Coefficients de pondération et scores des restrictions aux activités courantes dans le secteur des services de distribution

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,075		*Octroi de licences d'importation commerciale*
	1,00	Aucune nouvelle licence d'importation commerciale n'est octroyée à des grossistes
	0,50	Un nombre limité de nouvelles licences d'importation commerciale est octroyé à des grossistes
	0,00	Aucune limite n'est imposée à l'octroi de licences d'importation
0,05		*Limites imposées à la promotion des produits de détail*
	1,00	Les sociétés de distribution n'ont pas le droit d'utiliser des techniques publicitaires et promotionnelles pour commercialiser des produits de détail
	0,50	Les sociétés de distribution sont limitées dans leur utilisation de techniques publicitaires et promotionnelles pour commercialiser des produits de détail
	0,00	Aucune restriction n'est imposée à la publicité/promotion des produits de détail
0,10		*Monopoles d'État prévus par la loi*
		Le score d'un pays est calculé à partir d'un tableau de 16 catégories de produits distribués par le biais de monopoles d'État prévus par la loi
0,05		*Protection des droits de propriété intellectuelle*
	1,00	Un pays figure parmi les 301 premiers pays de la liste de surveillance prioritaire du Bureau du représentant des États-Unis pour le commerce (BREUC)
	0,50	Un pays figure sur la liste de surveillance prioritaire du BREUC
	0,00	Les droits de propriété intellectuelle ne figurent pas sur la liste de surveillance du BREUC
0,05		*Exigences concernant l'autorisation d'exercer du personnel de direction*
	1,00	Tous les directeurs ou chefs d'entreprises, ou au moins une majorité d'entre eux, doivent avoir le statut de nationaux ou de résidents
	0,75	Au moins un directeur/chef d'entreprise doit avoir le statut de national ou de résident
	0,50	Les directeurs et les chefs d'entreprises doivent avoir reçu l'autorisation d'exercer au niveau local
	0,25	Les directeurs et les chefs d'entreprise doivent être domiciliés dans le pays étranger

Tableau 3b (cont.)

Pondération	Score	Catégorie des restrictions
0,025		*Mouvement temporaire de dirigeants, de cadres supérieurs ou de membres du personnel*
	1,00	Aucune entrée temporaire
	0,75	Entrée temporaire pour un séjour de 30 jours maximum
	0,50	Entrée temporaire pour un séjour de 60 jours maximum
	0,25	Entrée temporaire pour un séjour de 90 jours maximum
	0,00	Entrée temporaire pour un séjour de plus de 90 jours

Source : Kalirajan (2000) tableau 2.2

Tableau 4. Catégories des restrictions applicables aux services professionnels

Catégories des restrictions	Pertinent par rapport à l'indice étranger	Pondération	Pertinent par rapport à l'indice national	Pondération
Obstacles à l'établissement de nouveaux intervenants sur le marché				
Forme d'établissement	Oui	0,08	Oui	0,08
Partenariat étranger ou coentreprise	Oui	0,08	Non	s.o.
Investissement et propriété par des professionnels étrangers	Oui	0,05	Non	s.o.
Investissement et propriété par des investisseurs non professionnels	Oui	0,05	Oui	0,05
Exigences de citoyenneté	Oui	0,135	Non	s.o.
Exigences en matière de résidence et de présence locale	Oui	0,135	Non	s.o.
Contingents/critères d'utilité économique	Oui	0,10	Non	s.o.
Octroi de licences et accréditation de professionnels étrangers	Oui	0,10	Non	s.o.
Octroi de licences et accréditation de professionnels locaux	Non	s.o.	Oui	0,05
Mouvement permanent de personnes	Oui	0,02	Non	s.o.
Obstacles à l'exercice d'activités courantes				
Activités réservées par la loi à la profession	Oui	0,05	Oui	0,05
Cabinets multidisciplinaires	Oui	0,05	Oui	0,05
Publicité, mercatique et démarchage	Oui	0,05	Oui	0,05
Établissement de droits d'utilisation	Oui	0,05	Oui	0,05
Exigences concernant l'autorisation d'exercer du personnel de direction	Oui	0,02	Non	s.o.
Autres restrictions	Oui	0,02	Non	s.o.
Mouvement temporaire de personnes	Oui	0,01	Non	s.o.
Coefficient total de pondération		1,00		0,38

Source : Nguyen-Hong (2000) tableau 2.2.

Tableau 5. Système de pondération/notation utilisé par Hardin et Holmes (1997)

Type de restriction	Pondération
Limites sur les capitaux propres étrangers applicables à toutes les entreprises	
Participation étrangère dans le capital complètement interdite	1
Participation étrangère dans le capital autorisée à hauteur de 50 p. 100	0,5
Participation étrangère dans le capital de plus de 50 p. 100 et de moins de 100 p. 100 autorisée	0,25
Limites sur les capitaux propres étrangers applicables aux entreprises déjà établie et non sur les entrées complètement nouvelles	
Participation étrangère dans le capital complètement interdite	0,5
Participation étrangère dans le capital autorisée à hauteur de 50 p. 100	0,25
Participation étrangère dans le capital de plus de 50 p. 100 et de moins de 100 p. 100 autorisée	0,125
Filtrage des projets d'investissement et approbation	
L'investisseur doit faire la preuve de profits économiques nets	0,1
Approbation sauf si cette dernière nuit aux intérêts nationaux	0,075
Notification (avant ou après l'approbation)	0,05
Restrictions en matière de contrôle et de gestion	
Applicables à toutes les sociétés	0,2
Applicables aux sociétés déjà établie, non aux entrées complètement nouvelles	0,1
Restrictions opérationnelles et sur les entrants	
Applicables à toutes les sociétés	0,2
Applicables aux sociétés déjà établies, non aux entrées complètement nouvelles	0,1

Source : Hardin and Holmes (1997) tableau A1

Tableau 6. Système de pondération/notation utilisé par Marko (1998)

Pondération	Étendue de la restriction
Limitations à l'accès au marché – Prestation outre-frontière	
1,00	Aucune
0,75	Services ne faisant l'objet d'aucune restriction à date future
0,50	Services soumis à des ententes commerciales avec un ou plusieurs exploitants agréés
0,25	Services autorisés uniquement par le biais d'un réseau déjà établis
0,00	Engagements non consolidés
Limitations à l'accès au marché – Consommation à l'étranger	
1,00	Aucune
0,50	Rappel non autorisé
0,25	Services autorisés uniquement par le biais d'un réseau déjà établis
0,00	Engagements non consolidés
Limitations à l'accès au marché – Présence commerciale	
1,00	Aucune
0,75	Participation étrangère dans le capital de plus de 50% autorisée
0,50	Participation étrangère dans le capital autorisée à hauteur de 50%
0,25	Services fournis en exclusivité
0,00	Engagements non consolidés
Limitations à l'accès au marché – Présence d'une personne physique	
1,00	Aucune
0,50	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés
Limitations au traitement national – Prestation outre-frontière	
1,00	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés
Limitations au traitement national – Consommation à l'étranger	
1,00	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés
Limitations au traitement national – Présence commerciale	
1,00	Aucune
0,75	Restrictions à la nationalité des directeurs
0,50	Tous les cadres supérieurs et les chefs d'entreprises doivent avoir le statut de citoyens
0,25	Subordonné à l'adoption de lois
0,00	Engagements non consolidés
Limitations au traitement national – Présence d'une personne physique	
1,00	Aucune
0,50	Non consolidés sauf comme mentionné dans la section horizontale
0,00	Engagements non consolidés

Source : Marko (1998) tableau 3.3

Tableau 7. Exemple du système de notation utilisé par Claessens et Glaessner (1998)

Restrictions à l'établissement et à la propriété	Scores
Aucune limite à l'établissement ou à l'acquisition de titres/la prise de participation dans le capital de banques/sociétés nationales; pratique actuelle d'octroi de nouvelle licences	5
Possibilité d'établir de nouvelles succursales dans certaines limites spécifiques; participation étrangère dans le capital de banques/sociétés nationales autorisée pour une participation de plus 51 p. 100 mais inférieure à 100 p. 100	4
Aucune nouvelle licence octroyée dans la pratique; entrée limitée aux coentreprises; participation étrangère dans le capital de banques/sociétés nationales autorisée dans une fourchette comprise entre 35 et 50 p. 100	3
Participation étrangère dans le capital de banques/sociétés nationales autorisée dans une fourchette comprise entre 15 et 34 p. 100; critères d'utilité économique déterminant l'agrément des courtiers étrangers	2
Une approbation gouvernementale non imposée par la prudence est requise pour pouvoir s'installer (limites minimales imposées au montant d'IED en vertu de « certains critères d'admissibilité »); participation étrangère dans le capital des banques/sociétés nationales autorisée dans une fourchette comprise entre 0 et 14 p. 100	1

Source : Données compilées à partir de l'annexe de l'étude de Claessens et Glaessner (1998)

Tableau 8. Systèmes de pondération/notation utilisés par Mattoo (1998)

Coefficients modaux de pondération dans le secteur des services d'assurance et bancaires				
	Assurance vie	*Autre*	*Services Dépôts*	*bancaires Prêts*
Prestation outre-frontière	0,12	0,20	0,12	0,20
Consommation à l'étranger	0,03	0,05	0,03	0,05
Présence commerciale	0,85	0,75	0,85	0,75
Scores pour les engagements pris sur la prestation outre-frontière et la consommation à l'étranger				
«Engagements non consolidés »				0
« Aucun »				1
« Certaines restrictions »				0,5
Scores pour les engagements pris sur la présence commerciale				
Aucune nouvelle entrée ou engagement non consolidé concernant les nouvelles entrées				0,10
Octroi de licences discrétionnaire pour les nouvelles entrées				0,25
Plafond sur les capitaux propres étrangers fixé à moins de 50%				0,50
Plafond sur les capitaux propres étrangers fixé à plus de 50%				0,75
Restrictions sur la forme juridique de la présence commerciale				0,75
Autres restrictions mineures				0,75
« Engagements non consolidés »				0
« Aucun »				1

Source : Données compilées à partir de l'annexe 1 de l'étude de Mattoo (1998).

Tableau 9. Mesures de fréquence de Hoekman (1995)

	PRE	PRITI	Canada
Accès au marché			
« Compte » moyen non pondéré (secteurs et modes de prestation répertoriés en tant que partie du maximum possible)	47,3	16,2	56,8
Couverture moyenne (pondérée par les facteurs d'ouverture/contraignants)	35,9	10,3	43,3
Couverture/« compte » (couverture moyenne calculée en tant que partie du compte moyen)	75,9	63,6	76,3
Engagements « aucune restriction » répertoriés en tant que partie du compte moyen	57,3	45,5	52,8
Traitement national			
« Compte » moyen non pondéré (secteurs et modes de prestation répertoriés en tant que partie du maximum possible)	47,3	16,2	56,8
Couverture moyenne (pondérée par les facteurs d'ouverture/contraignants)	37,2	11,2	46,0
Couverture/« compte » (couverture moyenne calculée en tant que partie du compte moyen)	78,6	69,1	81,1
Engagements « aucune restriction » répertoriés en tant que partie du compte moyen	65,1	58,0	62,5

Source : Données compilées à partir des tableaux 4 et 6 de l'étude de Hoekman (1995). Les PRE sont les pays à revenu élevé; les PRITI sont les pays à faible revenu et à revenu moyen

Tableau 10. Indices mesurant le degré d'ouverture du secteur des services financiers : engagements (E) et pratique (P)

	Services bancaires		Valeurs mobilières		Assurance		Contrôle des capitaux
	E	*P*	*E*	*P*	*E*	*P*	*P*
Hong Kong	4,20	4,75	4,00	4,40	4,40	4,00	4,80
Indonésie	3,15	3,20	3,50	3,00	3,10	2,60	3,60
République de Corée	1,10	1,70	1,70	2,10	1,20	2,60	2,65
Malaisie	2,40	2,40	2,50	2,50	2,10	2,10	2,80
Philippines	2,80	3,35	2,40	2,40	2,90	2,80	2,45
Singapour	2,25	2,50	2,70	2,70	4,10	4,10	4,40
Thaïlande	2,95	2,85	2,00	2,00	2,80	2,80	4,20
Inde	2,70	2,25	2,50	2,10	1,00	1,00	1,50
Moyenne	2,69	2,88	2,66	2,65	2,70	2,75	3,30

Source : Claessens et Glaessner (1998) tableau 10.

Tableau 11. Indices de libéralisation des services bancaires et d'assurance directe élaborés par Mattoo (1998)

	Services bancaires		Assurance directe	
	Dépôts	Prêts	Vie	Autre
Australie	0,67	0,80	0,85	0,69
Canada	0,67	0,61	0,64	0,69
Union européenne	0,67	0,61	0,64	0,69
Islande	0,88	0,80	0,64	0,59
Japon	0,88	0,80	0,85	0,88
Nouvelle-Zélande	0,88	0,80	0,85	0,69
Norvège	0,88	0,80	0,64	0,69
Suisse	0,88	0,80	0,64	0,69
États-Unis	0,67	0,61	0,64	0,69
Moyenne des pays développés	0,79	0,74	0,71	0,697

Source : Annexe du tableau 3 de l'étude de Mattoo (1998)

Tableau 12. Indices de restriction à l'IED élaborés par Hardin et Holmes (1997)

	Australie	Canada	Chine	Hong Kong	Indonésie
Commerce	0,183	0,225	0,36	0,015	0,56
Communications	0,443	0,514	0,819	0,35	0,644
Construction	0,175	0,2	0,4	0	0,525
Distribution	0,175	0,2	0,275	0,05	0,525
Éducation	0,175	0,2	0,525	0	0,525
Environnement	0,175	0,2	0,275	0	0,525
Finances	0,45	0,375	0,45	0,233	0,55
Santé	0,175	0,2	0,275	0	0,525
Tourisme	0,175	0,2	0,283	0	0,525
Loisirs	0,175	0,2	0,275	0	0,525
Transports	0,204	0,235	0,455	0,093	0,525
	Japon	Corée	Malaisie	Mexique	Nouvelle-Zélande
Commerce	0,06	0,565	0,316	0,289	0,086
Communications	0,35	0,685	0,416	0,739	0,434
Construction	0,05	0,75	0,775	0,45	0,075
Distribution	0,05	0,625	0,075	0,325	0,075
Éducation	0,2	0,55	0,075	0,45	0,075
Environnement	0,117	0,7	0,075	0,075	0,075
Finances	0,358	0,875	0,608	0,554	0,2
Santé	0,05	0,55	0,317	0,408	0,075
Tourisme	0,05	0,617	0,542	0,275	0,075
Loisirs	0,05	0,55	0,175	0,075	0,075
Transports	0,114	0,573	0,122	0,283	0,131
	Pap. – Nouvelle Guinée	Philippines	Singapour	Thaïlande	États-Unis
Commerce	0,3	0,479	0,261	0,775	0,005
Communications	0,475	0,758	0,518	0,838	0,345
Construction	0,3	0,475	0,25	0,775	0
Distribution	0,3	0,475	0,25	0,775	0
Éducation	0,3	0,475	0,25	0,775	0
Environnement	0,3	0,475	0,25	0,775	0
Finances	0,3	0,954	0,378	0,875	0,2
Santé	0,3	0,475	0,25	0,775	0
Tourisme	0,3	0,808	0,317	0,775	0
Loisirs	0,3	0,475	0,25	0,775	0
Transports	0,3	0,975	0,25	0,78	0,025

Source : Tableau A2 de l'étude de Hardin et Holmes (1997).

Tableau 13. Incidence sur la quantité des restrictions à l'investissement dans le secteur des télécommunications

	Services fixes Restrictions[20] AM	Services fixes Restrictions TN	Services mobiles Restrictions AM
États-Unis	0,0	0,0	0,0
Royaume-Uni	0,0	0,0	0,0
France	0,9	5,1	1,8
Allemagne	0,9	0,0	1,6
Italie	3,4	0,0	4,4
Japon	0,7	0,0	1,1
Pays-Bas	0,6	0,0	1,1
Espagne	6,1	0,0	7,5
Belgique	0,6	3,0	1,2
Luxembourg	0,8	0,0	2,2
Hong Kong	-	-	-
Autriche	3,5	0,0	2,2
Canada	0,3	3,5	2,8
Suisse	3,3	0,0	5,1
Corée	5,5	7,0	9,4
Chine	110	267	115
Turquie	29	18,9	63
Singapour	4,8	2,8	2,9
Suède	2,4	0,0	2,2
Australie	0,8	0,0	1,8

Source : Données compilées à partir du tableau 6.7 de l'étude de Warren (2001b) (Le tableau original ne présente aucune donnée pour Hong Kong).

[20] NDT : Restrictions à l'accès au marché (AM) et restrictions au traitement national (TN)

Tableau 14. Les effets des restrictions non imposées par la prudence sur les marges nettes de l'intérêt

	Restrictions sur les banques étrangères	Restrictions sur toutes les banques
Argentine	5,34	0,00
Australie	9,30	0,00
Canada	5,34	0,00
Chili	34,00	23,67
Colombie	18,35	3,73
Union euro.	5,32	0,00
Hong Kong	6,91	2,97
Indonésie	49,32	5,26
Japon	15,26	9,99
Malaisie	60,61	21,86
Philippines	47,63	10,79
Singapour	31,45	8,39
Rép. de Corée	36,72	14,93
Suisse	5,95	0,00
Thaïlande	33,06	0,00

Source : Kalirajan et al (2001), tableau 13.4

Tableau 15. L'incidence sur les coûts des obstacles au commerce de services de distribution alimentaire à l'étranger

	Incidence sur les coûts (en pourcentage)
Australie	0,57
Belgique	4,87
Canada	3,09
Chili	1,32
France	5,16
Grèce	0,25
Hong Kong	0,06
Indonésie	3,66
Irlande	2,70
Japon	2,26
Malaisie	8,23
Pays-Bas	2,73
Nouvelle-Zélande	0,77
Singapour	0,03
Afrique du Sud	0,47
Suisse	5,24
Royaume-Uni	2,76
États-Unis	2,26

Source : Kalirajan (2000) tableau 4.1.

Tableau 16. Incidences sur les prix des restrictions imposées aux fournisseurs étrangers de services d'ingénierie (en pourcentage)

Pays	Obstacles étrangers à l'établissement	Obstacles étrangers à l'exercice d'activités courantes	Ensemble des obstacles étrangers
Autriche	11,1	3,5	14,5
Mexique	13,9	0,2	14,2
Malaisie	11,3	0,7	12,0
Indonésie	9,9	0,3	10,2
Allemagne	4,7	5,5	10,2
Espagne	5,1	3,7	8,7
États-Unis	5,1	2,2	7,4
Suède	5,9	0,9	6,8
Japon	3,1	3,4	6,6
Canada	3,1	2,2	5,3
Singapour	4,9	0,2	5,0
Hong Kong	3,6	1,5	5,1
Afr. du Sud	3,5	0,2	3,7
Pays-Bas	3,5	0,2	3,7
Australie	2,1	0,7	2,8
Roy.-Uni	2,3	0,2	2,5
Finlande	1,8	0,5	2,3
Danemark	0,3	0,8	1,1
France	0.3	0.6	0.9
Belgique	0.3	0.2	0.5

Source : Nguyen-Hong (2000) tableau 4.3.

Tableau 17. Équivalences de tarif estimatives de Francois et Hoekman (1999) fondées sur un modèle de gravité (en pourcentage)

	Tarif moyen sur les marchandises	Commercial/ Financier	Construction
Amérique du Nord	6,0	8,2	9,8
Europe de l'Ouest	6,0	8,5	18,3
Australie et Nouvelle-Zélande	5,0	6,9	24,4
Japon	6,0	19,7	29,7
Chine	18,0	18,8	40,9
Taïwan	s.o.	2,6	5,3
Autres NPI	s.o.	2,1	10,3
Indonésie	13,0	6,8	9,6
Autres pays d'Asie du Sud-Est	10,0	5,0	17,7
Inde	30,0	13,1	61,6
Autres pays d'Asie	25,0	20,4	46,3
Brésil	15,0	35,7	57,2
Autres pays d'Amérique latine	12,0	4,7	26,0
Turquie	13,0	20,4	46,3
Moyen-Orient et Afr. du Nord	20,0	4,0	9,5
PECO + Russie	10,0	18,4	51,9
Afrique du Sud	6,0	15,7	42,1
Autres pays de l'Afr. sub-sah.	s.o.	0,3	11,1
Reste du monde	s.o.	20,4	46,3

Source : Hoekman (2000) tableau 3.

Tableau 18. Marges brutes moyennes d'exploitation des sociétés, 1994 – 1996 (Percent)

	Fabr.	Tous les services	Loisir	Services financiers	Const.	Consult
Australie	15,5	16,6	18	13,8	15,3	7
Canada	22,6	32,9	60	51,7	14,4	19,2
Chili	40,8	44			68,7	
Chine	28,1	49,5			45,9	67,1
UE	23,8	31,6	43	32,1	19,3	22,1
Hong Kong	12,8	18,1		6,5	12,9	11,5
Indonésie	34,3	41,3		81,1	22,9	25,3
Japon	26,4	28,7	28	31,6	14,2	28,6
Corée	25,7	25,8		41,2	15,3	
Malaisie	6	21,6	13		18,3	14,7
Mexique	39,3	37,2	20		25,7	37,3
Nou-Zélande	16,6	26,8			13,8	
Philippines	28,6	42,3	20		40,2	
Singapour	11,1	22	47	8,6	10,6	7,7
Taïwan	25,1	41,3	80	36,3	21,6	11,1
Thaïlande	27,3	52,6	85	35,8	38,1	-8,8
États-Unis	21,1	42,3	47	56,2	20,2	
Autres pays Cairns	31,1	39			28,9	26,2

	Finance	Santé	Hôtellerie	Comm. de détail	Comm. de gros	Transp./ Services Publiques
Australie	41		27,3	7,9	9,1	
Canada	45	2,3	67,8	12	16	36,5
Chili	55			21,3	27,9	46,8
Chine	34		77,5	24,4	25,5	46,9
UE	52	22,3	23,7	23,6	19,9	32,6
Hong Kong	25		31,3	10,1	6,9	31
Indonésie	54		68,2	26,4	24,8	45,3
Japon	41	40,1	27,2	32,9	15,6	20,6
Corée				26,7	14,9	31,2
Malaisie	28	24,3	38,7	11,2	10,8	30,7
Mexique	33		49,6	28,4	25	51
Nou-Zélande	58		26,9	6,6	19,7	35,6
Philippines	54		55,8	43,9	40,3	42,3
Singapour	46	29,2	28,2	5,4	7,9	28
Taïwan	65		74,5	21,5	23,2	38,9
Thaïlande	60	40,6	55,5	44,2	25,6	56,7
États-Unis	56	37	48,5	34,6	27	43,4
Autres pays Cairns	70	29,3	64,6	24,2	22,9	52,4

Source : Hoekman (2000) tableau 4

Tableau 19. Modifications du bien-être économique par suite de la création d'un club ouvert entre des compagnies aériennes de cinq pays (en millions de dollars australiens)

	Premier scénario	Deuxième scénario	Troisième scénario
Membres du club			
Bénéfices (bruts)	15,6	-30,4	-38,4
Surplus du consommateur	152,1	73,21	291,6
Bien-être économique	167,6	42,8	253,2
Non membres du club			
Bénéfices (bruts)	- 24,7	- 4,3	- 29,7
Surplus du consommateur	24,3	-0,3	23,4
Bien-être économique	- 0,4	- 4,6	- 6,3

Source : Johnson et al (2001) tableau 8.9. Les premier, deuxième et troisième scénarios de ce tableau correspondent aux scénarios B,C et A de l'étude de Johnson et al (2001).

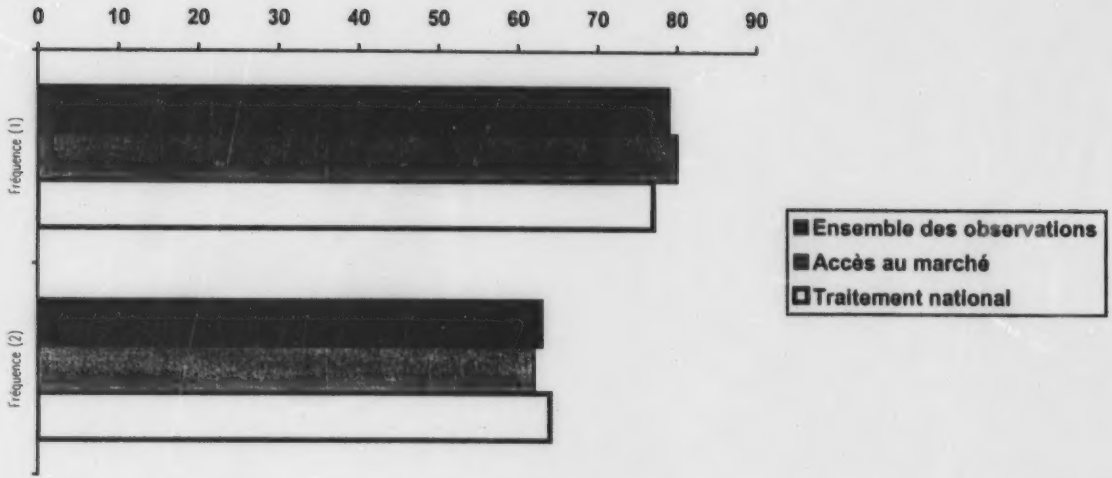


Tableau 1. Mesure de fréquence moyenne pour 16 pays de l'APEC (source : CCEPP 1995)

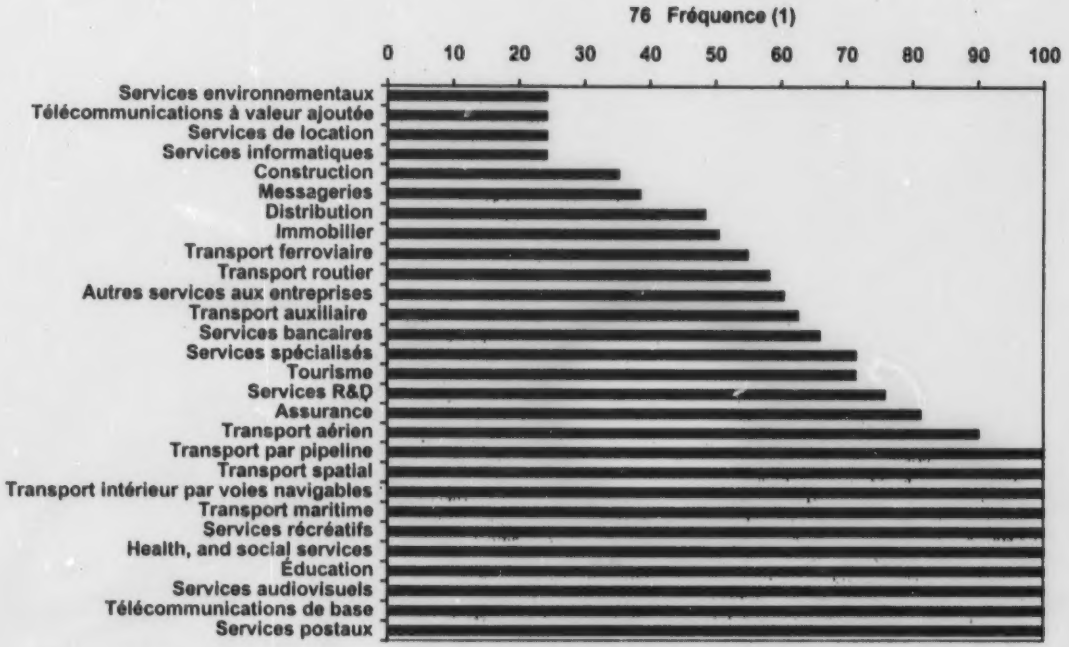


Tableau 2. Mesures de fréquence pour le Canada (source : CCEPP 1995)

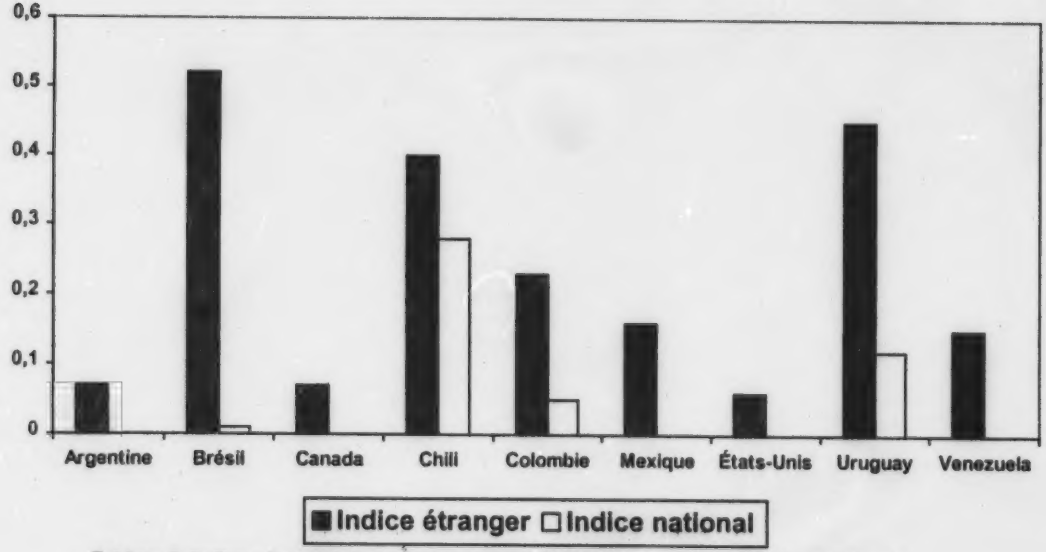


Tableau 3. Indices de restriction pour les services bancaires (source : McGuire et Schuele 2001)

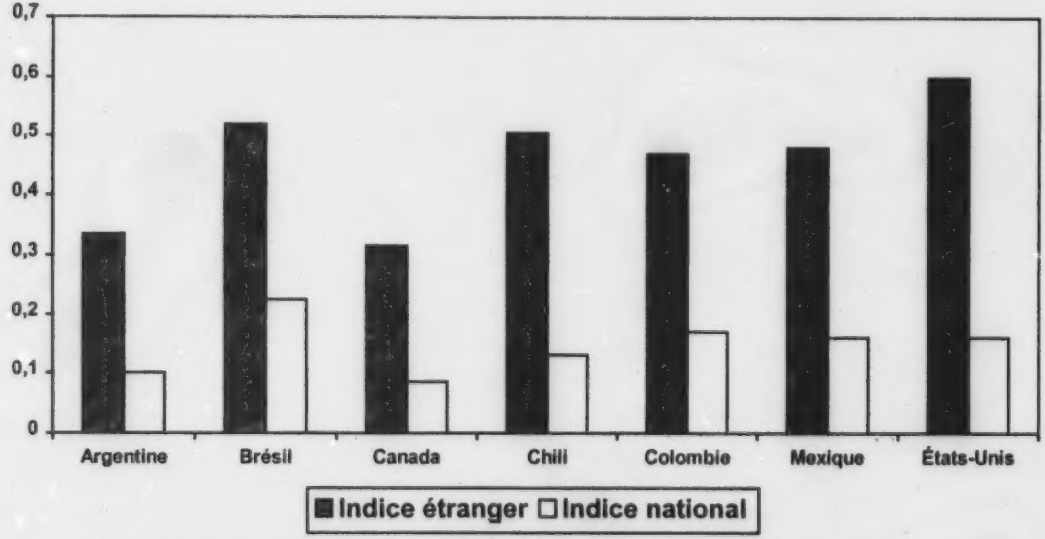


Tableau 4. Indices de restriction pour les services de transport maritime (source : McGuire et al 2001)

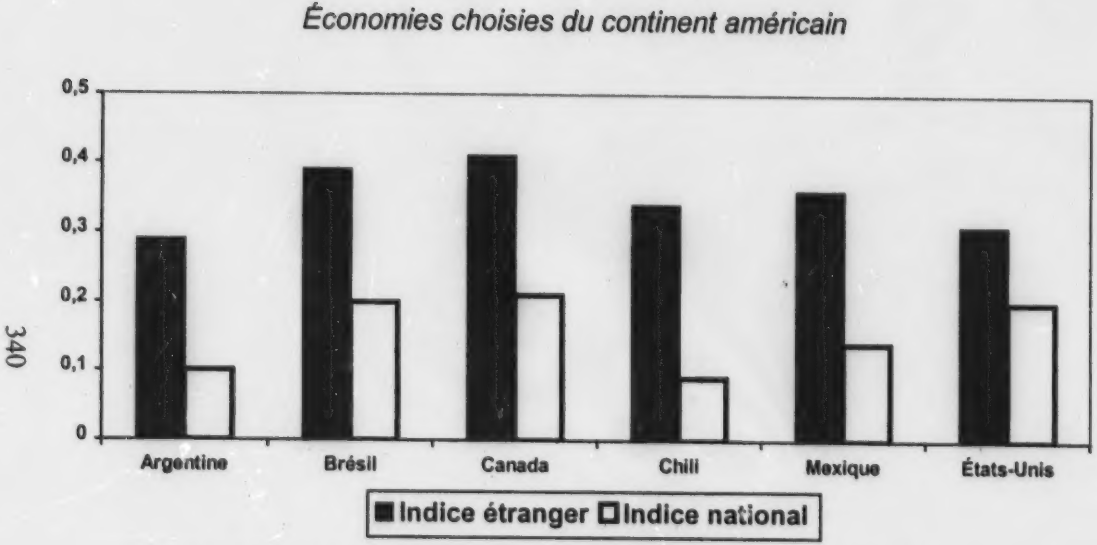


Tableau 5. Indices de restriction pour les services de comptabilité (source : Nguyen-Hong 2000)

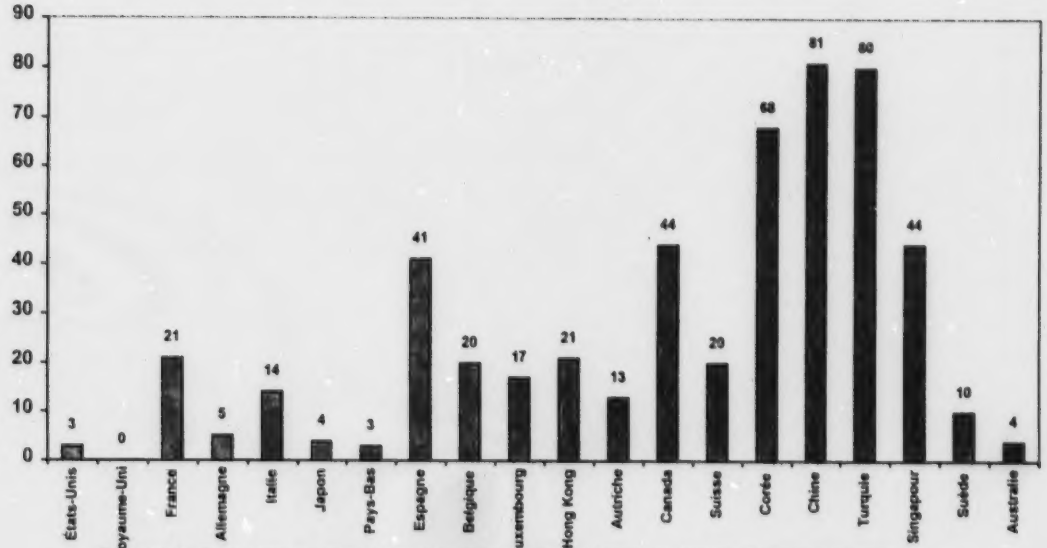


Tableau 6. Ouverture au commerce des services de télécommunication (source : Warren 2001a)

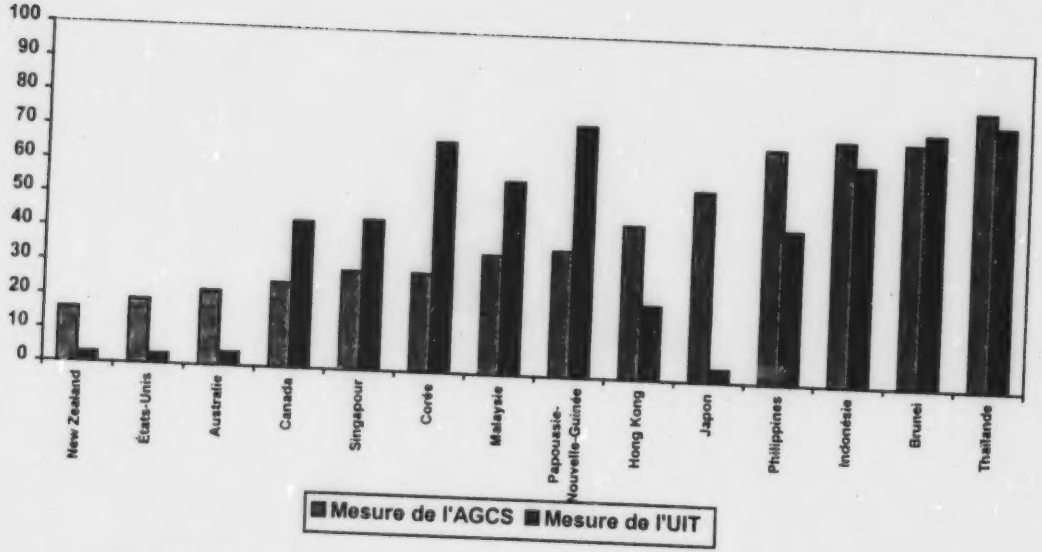


Tableau 7. Comparaison des mesures de l'UIT et des mesures de l'AGCS pour les services de télécommunication (source : Warren 2001a)

Benjamin, Nancy et Xinshen Diao (2000), « Liberalising Services Trade In APEC: A General Equilibrium Analysis with Imperfect Competition », *Pacific Economic Review* 5(1) : 49-75.

Betancourt, Roger R. et David A. Gautschi (1993), « The Output of Retail Activities: Concepts, Measurement and Evidence from U.S. Census Data », *Review of Economics and Statistics*, 75(2) : 294-304

Brown, Drusilla K. et Robert M. Stern (2000), « Measurement and Modelling of the Economic Effects of Trade and Investment Barriers in Services », document de consultation n° 453, School of Public Policy, University of Michigan.

Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff et Robert Stern (1996), « Modelling Multilateral Liberalization in Services », *Asia-Pacific Economic Review* 2 : 21-34.

Chadha, Rajesh (2000), « GATS and the Developing Countries: A Case Study of India », in Robert M. Stern (ed.) *Services in the International Economy*, University of Michigan Press.

Chadha, Rajesh, Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (2000), « Computational Analysis of Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations », document de consultation n° 459, School of Public Policy, University of Michigan.

Claessens, Stijn et Tom Galessner (1998), « Internationalization of Financial Services in Asia », Banque mondiale, http:/www.worldbank.org/research/interest/confs/past/may10/claeglae.pdf.

CNUCED et la Banque mondiale (1994), *Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook*, New York : Nations Unies.

Conseil de coopération économique avec les pays du Pacifique (CCEPP) (1995), *Survey of Impediments to Trade and Investment in the APEC Region*, Singapour : CCEPP.

Deardorff, Alan V. et Robert M. Stern (1998), *Measurement of Nontariff Barriers*, Ann Arbor : University of Michigan Press.

Dee, Philippa, Kevin Hanslow et Tien Phamduv (2000), « Measuring the Cost of Barriers to Trade in Services », manuscrit, Australian Productivity Commission, http://www.pc.gov.au/research/confproc/abros/paper15.pdf.

Dee, Philippa et Kevin Hanslow (2000a), « Multilateral Liberalisation of Services Trade », rapport de recherche du personnel de la Commission de la productivité, Ausinfo, Canberra.

Dee, Philippa et Kevin Hanslow (2000b), « Modelling the Liberalisation of Services », manuscrit.

Francois, Joseph F. et Bernard Hoekman (1999), « Market Access in the Service Sectors », manuscrit, Tinbergen Institute.

Findlay, Christopher et Tony Warren (2001), « Introduction », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (eds), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Hardin, Alexis et Leanne Holmes (1997), « Services Trade and Foreign Direct Investment », Staff Research Paper, Industry Commission. Canberra : Australian Government Publishing Services.

Hertel, Thomas, Joseph F. Francois et Will Martin (1999), « Agriculture and Non-agricultural Liberalisation in the Millennium Round », mémoire présenté dans le cadre de la conférence mondiale *Global Conference on Agriculture and the New Trade Agenda from a Development Perspective: Interests and Options in the WTO 2000 Negotiations*, commandité par la Banque mondiale et l'OMC, Genève, 1-2 octobre.

Hill, T. P., « On Goods and Services », *Review of Income and Wealth* 23 (1977) : 315-338.

Hoekman, Bernard (1995), « Assessing the General Agreement on Trade in Services », dans l'étude de Will Martin et L. Allan Winters (ed.), *The Uruguay Round and the Developing Economies*, document de consultation n° 307 de la Banque mondiale, Washington, D.C.

Hoekman, Bernard (2000), « The Next Round of Services Negotiations: Identifying Priorities and Options », *Federal Reserve Bank at St. Louis Review*, juillet-août 2000.

Hoekman, Bernard et C. Primo Braga (1997), « Protection and Trade in Services: A Survey », document de recherche stratégique n° 1747 de la Banque mondiale.

Johnson, M., Tendai Gregan, Paul Belin et Geraldine Gentle (2001), « Modelling the impact of regulatory reform », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Kalirajan, Kaleeswaran (2000), « Restrictions on Trade in Distribution Services », document de recherche du personnel de la Commission de la productivité, Ausinfo, Canberra.

Kalirajan, Kaleeswaran, Greg McGuire, Duc Nguyen-Hong et Michael Schuele (2001), « The Price Impact of Restrictions on Banking Services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Kang (2001), « Price Impact of Restrictions on Maritime Transport Services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Kemp, S. (2001) « Trade in Education Services and the Impacts of Barriers to Trade," dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Laird, Sam (1996) « Quantifying Commercial Policies », dans l'étude de Joseph F. Francois et de Kenneth A. Reinert (ed.), *Applied Method for Trade Policy Analysis*, New York : Cambridge University Press.

McDougall, Robert (2000), « International Services Trade Data for CGE Modellers, or, Entropy Methods for Data Reduction », mémoire présenté lors de la troisième conférence annuelle sur l'analyse de l'économie mondiale (Third Annual Conference on Global Economic Analysis) à Melbourne, Australie, 27-30 juin 2000.

McGuire, Greg (2000), « Measuring and Modelling Restrictions on Trade in Services », notes présentées par la Commission australienne de la productivité à l'OCDE.

McGuire, Greg et Michael Schuele (2001), « Restrictiveness of International Trade in Banking Services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications.* New York : Routledge.

McGuire, Greg, Michael Schuele et Tina Smith (2001), « Restrictiveness of International Trade in Maritime Services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implication.* New York : Routledge.

Marko, Mary (1998) « An Evaluation of the Basic Telecommunications Service Agreement », document stratégique de discussion n° 98/09, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide, Australie.

Mattoo, Aaditya (1998), « Financial Services and the World Trade Organization: Liberalization Commitments of the Developing and Transitional Economies », manuscrit, Banque mondiale.

Ministère australien du Commerce et des Affaires étrangères (1999) « Global Trade Reform: Maintaining Momentum », Canberra.

Mueller, Dennis C. (1986), *Profits in the Long Run*, New York : Cambridge University Press.

NGMTS (Negotiating Group on Maritime Transport Services – groupe de négociation sur les services de transport maritime) (1994), Questionnaire sur les services de transport maritime — Note du secrétariat: S/NGMTS/W/2, 21 octobre.

Neven, Damien J., « Evaluating the Effects of Non-Tariff Barriers: The Economic Analysis of Protection in WTO Disputes » www1.worldbank.org/research/trade/conference/neven.pdf.

Nguyen-Hong, Duc (2000), « Restrictions on Trade in Professional Services », document de recherche du personnel de la Commission de la productivité, Ausinfo, Canberra.

OCDE (1997), « Assessing Barriers to Trade in Services: A Pilot Study on Accountancy Services », TD/TC/WP(97)26, groupe de travail du Comité des échanges, Paris : OCDE.

OCDE (2000), « Quantification of Costs to National Welfare from Barriers to Services Trade: A Literature Review », TD/TC/WP(2000)24.

Robinson, Sherman, Zhi Wang et Will Martin (1999), « Capturing the Implications of Services Trade Liberalisation », mémoire présenté lors de la seconde conférence annuelle sur l'analyse de l'économie mondiale (Second Annual Conference on Global Economic Analysis), Ebberuk, Danemark, 20-22 juin.

Ross, Thomas W. (1999), « Barriers to Entry », dans l'étude de R. Shyam Khemani (ed.), *A Framework for the Design and Implementation of Competition Law and Policy*, Paris : OCDE.

Sampson, Gary et Richard H. Snape (1985), « Identifying Issues in Trade in Services », *The World Economy*, 8: 171 –82.

Saunders, Anthony et Liliana Schumacher (1997), *The Determinants of Bank Interest Rate Margins: An International Study*, Washington DC : George Washington University.

Tamms, Vanessa (2001), « Frontier Cost Estimates of the Impact of Restrictions on Trade in Air Transport Services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tnoy Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Trewin, Ray (2001), « A Price-Impact Measure of Impediments toTrade in Telecommunications Services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Verikios, George et Kevin Hanslow (1999), « Modelling the Effects of Implementing the Uruguay Round: A Comparison Using the GTAP Model under Alternative Treatments of International Capital Mobility », présenté lors de la seconde conférence annuelle sur l'analyse de l'économie mondiale, Ebberuk, Danemark, 20-22 juin 1999.

Verikios, George et Xiao-guang Zhang (2000), « Sectoral Impact of Liberalising Trade in Services », mémoire présenté lors de la troisième conférence annuelle sur l'analyse de l'économie mondiale, Melbourne, 27-30 juin, http://www.monash.edu.au/policy/conf/53Verikios.pdf.

Warren, Tony (2001a), « The identification of impediments to trade and investment in telecommunications services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed.), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Warren, Tony (2001b), « The impact on output of impediments to trade and investment in telecommunications services », dans l'étude de Christopher Findlay et Tony Warren (ed), *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*, New York : Routledge.

Le commerce et l'investissement dans le secteur canadien des services : performance et perspectives

Shenjie Chen*

Introduction

Nous savons tous que la part du PIB attribuable au secteur des services est en croissance dans la plupart des économies industrialisées. Le Canada ne fait pas exception à la règle. Le rôle qu'ont joué le commerce et l'investissement dans cette progression est cependant moins bien connu. De même, peu de gens sont sensibilisés aux perspectives de revenus qu'offre une expansion du commerce des services. Un tel essor pourrait devenir réalité si les négociations commerciales multilatérales entamées à Doha en novembre 2001 entraînent une libéralisation des échanges.

L'objet du présent chapitre est de combler ce vide, du moins en partie. Nous analyserons la tendance séculaire d'expansion du secteur des services qui a été observée, au cours des dernières décennies, dans l'économie canadienne. Nous examinerons aussi, industrie par industrie, le rôle joué par le commerce et l'investissement.

Afin de tracer un portrait exhaustif du commerce des services du Canada, nous utiliserons les statistiques existantes sur les quatre modes de fourniture de services ainsi qu'ils sont définis dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'Organisation mondiale du commerce : la

* Shenjie Chen est économiste à la Direction de l'analyse commerciale et économique du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Il a préparé ce travail en son propre nom. Les opinions véhiculées sont celles de l'auteur et ne doivent pas être imputées au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ou au gouvernement du Canada.

fourniture transfrontalière, la consommation à l'étranger, la présence commerciale et la présence de personnes physiques. Les conclusions de cette étude démontrent que le commerce des services est encore plus important qu'on ne le croit actuellement.

Nous traiterons des conséquences de la libéralisation et de ses effets possibles sur l'économie canadienne. Nous verrons aussi qu'elle pourrait faciliter l'ajustement structurel menant vers une économie fondée sur le savoir. Puisque les secteurs axés sur le savoir ont tendance à offrir des emplois mieux payés aux travailleurs du savoir bien formés que les autres secteurs, la libéralisation du commerce et de l'investissement international dans le secteur des services favorisera la création d'emplois de qualité, rehaussant ainsi le niveau de vie au Canada.

La hausse séculaire de la part des services dans la production

Une progression importante de la part du PIB revenant au secteur des services est une caractéristique standard des économies rurales et fondées sur l'agriculture qui s'industrialisent et s'urbanisent. Dans le cas du Canada, c'est la modification de la structure de l'emploi d'une décennie sur l'autre qui illustre le mieux le changement structurel vers une économie dominée par les services. Le tableau 1 illustre ce changement.

Tableau 1. Emploi par secteur d'activité au Canada (en pourcentage)

	Agriculture	Autres ressources	Fabric.	Construction et services publics	Services	Industrie non précisée
1891	45,7	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
1911	34,2	5,0	17,4	7,7	32,5	3,2
1921	32,8	4,0	16,7	6,1	36,2	4,3
1931	28,7	4,3	16,9	6,9	38,8	4,3
1941	25,8	5,7	21,9	5,8	39,8	1,1
1951	18,4	4,4	26,5	7,8	42,9	0,0
1961	11,2	3,0	24,0	7,4	54,3	0,0
1971	6,2	2,8	22,2	7,2	61,6	0,0
1981	4,4	2,9	19,3	7,1	66,3	0,0
1991	3,5	2,3	14,7	6,8	72,6	0,0
2000	2,5	1,9	15,3	6,3	74,1	0,0

Sources : Avant 1951, Statistique Canada, *Statistiques historiques* série D8-85. Après 1951, Statistique Canada, *Enquête sur la population active.*

Dans la première moitié du XX^{e} siècle, les gains réalisés dans le secteur des services sont allés de pair avec une progression de la part du secteur de la fabrication dans l'emploi total. Depuis les années 50, l'augmentation de la part du secteur des services a coïncidé avec un recul de celle de l'industrie manufacturière. Pendant cette période, les principaux secteurs des ressources naturelles, l'agriculture, la foresterie et l'exploitation minière, ont vu leurs parts continuer à décroître par rapport à la première moitié du siècle. Le tableau 2 illustre ce changement structurel pendant l'après-guerre, cette fois dans les comptes du PIB.[1]

[1] Nota : La dernière année pour laquelle on peut obtenir de l'information fiable est 1997, à cause du mode de compilation de la partie des comptes nationaux qui se rapporte aux services. Il importe de noter que la part du PIB attribuable à chaque secteur a tendance à suivre les cycles économiques. Puisque le secteur des services est moins cyclique que celui des biens, la part du PIB que représentent les services est habituellement plus grande lors des ralentissements économiques et recule ensuite, en période d'expansion. À cause de cela, il importe de ne pas accorder trop de poids aux données de certaines années.

Tableau 2. PIB attribuable à chaque secteur au Canada (en pourcentage)

	Agriculture	Autres ressources	Fabrication	Construction et services publics	Services
1951	11,8	7,0	29,5	7,2	44,5
1961	4,3	6,2	24,1	10,3	55,1
1971	3,0	5,2	21,8	10,1	59,8
1981	3,0	8,4	18,5	10,9	59,3
1991	1,7	4,6	16,3	10,0	67,3
1997	1,5	5,4	18,9	8,8	65,3

Source : Statistique Canada, *Statistiques historiques*; matrices CANSIM 4765 et 4766.

Pour ce qui est des fluctuations des ressources économiques, les données sur l'investissement tracent un portrait semblable dans les grandes lignes : le poids du secteur des services dans la formation de capital totale de l'économie canadienne va croissant. L'énoncé est valable à long terme dans le cas de cet indicateur, comme l'indique le tableau 3, mais la relation est moins constante puisque la part du secteur des services dans le stock de capital a chuté des années 60 aux années 80, puis a repris sa croissance. Malgré tout, cette part a atteint un sommet historique à la fin des années 90.

Tableau 3. Stock de capital attribuable à chacun des secteurs, en dollars constants de 1992 (en pourcentage)

	Agriculture	Autres ressources	Fabrication	Construction et services publics	Services
1955	9,8	6,3	15,7	11,0	57,1
1961	7,2	8,2	14,7	12,4	57,5
1971	5,7	10,6	14,2	13,5	56,0
1981	5,5	11,9	13,3	15,9	53,4
1991	2,9	10,6	12,9	17,8	55,8
1999	2,3	10,3	11,3	17,6	58,6

Source : Statistique Canada, numéro de catalogue 13-568. Note : Le stock de capital net est calculé à l'aide de la méthode de l'amortissement dégressif.

Les données contenues dans les tableaux 1 et 2 (mais non dans le tableau 3, ce qui est intéressant) permettent de croire qu'au Canada les changements structurels en faveur des services ont fini par s'arrêter vers la fin du XX^{e} siècle. La croissance de la part du PIB attribuable au secteur des services a été au mieux nulle dans les années 90 (la baisse enregistrée entre 1991 et 1997 est principalement due à la tendance de la part du secteur des services à être plus forte lors des ralentissements cycliques, comme en 1991, et à reculer lors d'une reprise comme celle de 1997). La baisse marquée de la part du secteur dans l'emploi total au cours des années 90 vient corroborer cette affirmation.

L'écart entre la hausse de 5,5 p. 100 de la part du secteur des services dans le PIB depuis 1971 et celle de sa part de l'emploi (12,5 p. 100) est également digne de mention. Si l'on ajoute à cela le fait que le secteur des services a connu une formation de capital plus forte que la moyenne pour l'ensemble de l'économie pour cette période, cela indique une faible tenue de la productivité dans le secteur, une détérioration des termes de l'échange internes ou encore des problèmes de données dans la mesure de la production du secteur des services.

Étant donné que la plupart des pays industrialisés ont connu une tendance séculaire à la hausse de la part des services dans leur PIB au cours des dernières décennies, il est intéressant de comparer l'évolution récente du Canada à celle d'autres pays avancés et industrialisés. Comme le montre le tableau 4, le Canada se démarque par l'augmentation relativement faible de la part des services dans son PIB. Cela témoigne notamment du fait que le développement du secteur des services au Canada était plus avancé au début des années 70 que dans les autres pays membres du G-7. Comme nous pouvons le constater, les économies où les services prédominaient en 1971 (c.-à-d. les États-Unis, le Canada et le Royaume-Uni) ont connu des progressions moins importantes de la part des services dans le PIB au cours de la période de référence que les pays dont la densité de services est la plus faible, comme la France et l'Allemagne. Cela indique nettement qu'il existe une convergence vers une grande part des services dans les

économies industrialisées et arrivées à maturité. Cependant, il apparaît clairement que le secteur des services du Canada n'a pas connu une aussi bonne performance que ceux des États-Unis et du Royaume-Uni.

Tableau 4. Part des services dans le PIB des pays du G-7 (en pourcentage)

	1971	1981	1991	1997	Var. 1971-1997
États-Unis***	62,8	62,9	70,1	74,5	11,7
Canada	59,8	59,3	67,3	65,3	5,5
Roy.-Uni	55,8*	59,6*	69,4	67,8	12,0
Japon	51,8*	57,9*	61,4*	60,9	9,1
Italie	50,4*	56,0*	62,5	66,7	16,3
France	50,1*	58,4*	64,7*	70,7	20,6
Allemagne**	44,6*	53*	57,4*	66,6	22,0

Sources : OCDE, *Statistiques sur la valeur ajoutée et l'emploi*, éditions de 1996 et de 2001; Bureau of Economic Analysis, département du Commerce des États-Unis; Statistique Canada, matrices CANSIM 4765 et 4766.

* Sauf pour les États-Unis, les données marquées par * sont compilées selon la Classification internationale type par industrie, version 2. Les autres données sont fondées sur la version 3.

** Les données incluent l'Allemagne de l'Ouest seulement pour 1970, 1980 et 1990.

*** Avant 1987, toutes les données sont compilées selon la U.S. Standard Industrial Classification, version de 1972; après cette date, les données sont fondées sur la version de 1987.

Le développement du secteur des services du Canada au cours des dernières années s'est produit dans un contexte d'activité intense au chapitre de la politique commerciale, où les événements les plus importants ont été la négociation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis celle de l'ALENA, la conclusion du Cycle d'Uruguay et l'entrée en vigueur de l'AGCS. Il est donc utile d'examiner, industrie par industrie, le rôle du commerce et de l'investissement dans le secteur des services du Canada pour déterminer le rôle joué par le commerce dans l'établissement des tendances générales décrites plus haut et, compte tenu de ce contexte, de considérer les perspectives de libéralisation du commerce des services dans les négociations du Cycle de Doha.

Le commerce des services au Canada par industrie

Considérations et avertissements généraux

Il est plus difficile d'analyser le commerce des services que celui des biens à cause des différents modes de fourniture de services. Ainsi que nous l'indiquions plus haut, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) fait la distinction entre quatre modes de fourniture de services :

1. Les services du territoire d'un pays membre à celui d'un autre pays membre (la fourniture transfrontalière).
2. Les consommateurs ou les fournisseurs utilisant un service dans un autre pays (la consommation à l'étranger).
3. Un fournisseur établissant une filiale dans un autre pays (la présence commerciale).
4. Les personnes qui entrent sur le territoire d'un autre pays pour y fournir des services (la présence de personnes physiques).

Jusqu'à maintenant, aucun pays n'a mis au point d'ensembles de données pour dresser un portrait détaillé du commerce des services selon les quatre modes et pour tous les secteurs. Par contre, en s'appuyant sur différentes sources, de telles données peuvent faire l'objet d'une approximation.

Les statistiques sur le commerce des services dans la balance des paiements (BDP) incluent une bonne part du commerce des services par les transactions transfrontalières et la consommation à l'étranger. Jusqu'à un certain point, elles tiennent également compte du commerce effectué par la présence de personnes physiques[2]. Par contre, en raison de la

[2] Ceci dit, les données fondées sur la BDP ne peuvent être réparties facilement entre les modes 1, 2 et 4. Elles ne tracent pas non plus un portrait complet du mode 4. Les données du mode 2 (la consommation à l'étranger) existent, même si leur qualité est faible puisque les données sont estimées selon le nombre de visiteurs et les données d'un sondage sur les habitudes de dépenses des visiteurs. Par contre, l'information sur les ventes du mode 4 (les ventes par la présence de personnes physiques dans un pays étranger) sont enregistrées mais ne sont pas séparées de l'information sur les ventes transfrontalières.

finalité de la BDP, qui est de déterminer le flux entre les pays, ses comptes ne prennent aucunement en considération le commerce des services selon le mode 3 de l'AGCS, l'exportation de services par la « présence commerciale ». Cela est dû au fait qu'une filiale qui établit une présence commerciale est résidente du pays dans lequel elle s'établit. Ses ventes à la population locale de ce territoire sont donc des transactions entre résidents et échappent aux données de la BDP. En même temps, ces ventes sont considérées comme du commerce de services selon la définition de l'AGCS.

Cette lacune a été comblée par un programme de statistiques tout nouveau, le Foreign Affiliates Trade in Services (FATS) (Commerce dans le secteur des services des filiales étrangères). Les données des FATS mesurent les ventes de services à la population locale par les sociétés affiliées établies à l'étranger, ce qui correspond au concept de « présence commerciale » de l'AGCS.

L'information sur les importations canadiennes de services du mode 3 existe dans les données sur l'exploitation des entreprises à participation majoritaire étrangère établies au Canada. Ces données incluent les ventes, l'emploi et la valeur ajoutée des multinationales. Cependant, pour obtenir de l'information sur les exportations canadiennes de services du mode 3, il faut se tourner vers des sources étrangères. Au Canada, les seules données qui sont facilement accessibles sont celles publiées par le département du Commerce des États-Unis sur les ventes aux résidents des États-Unis par les filiales des entreprises canadiennes. Étant donné l'importance des États-Unis pour les exportations canadiennes, ces données nous donnent une bonne idée, même si elle est incomplète, des exportations canadiennes de services selon le mode 3.

Deux autres complications sont à noter.

D'abord, les données des FATS sont compilées selon la Classification type des industries (CTI) alors que la BDP se fonde sur le type de services. Cette difficulté peut être contournée en s'appuyant sur les tableaux entrées-sorties

compilés par Statistique Canada[3]. Les données sur les entrées-sorties (ou données interindustrielles) proviennent des données de la BDP. Elles comprennent donc, à des degrés divers, le commerce selon les modes 1, 2 et 4. Toutefois, puisque les données interindustrielles sont converties selon la même méthode de la CTI que les statistiques des FATS, elles permettent une comparaison directe de la présence commerciale et de la fourniture transfrontalières[4].

Ensuite, compte tenu des sources de données, nous sommes contraints à une période assez courte pour procéder à une analyse. D'une part, les données du FATS ne remontent pas très loin dans le temps (pour les importations, elles ne remontent

---

[3] Statistique Canada, *La structure par entrées-sorties de l'économie canadienne, 1961-1981*, n° de catalogue 15-510.

[4] Une des complications des données interindustrielles est le fait qu'elles attribuent une partie de la valeur des exportations de marchandises au compte des services. Cela est causé par la base d'évaluation utilisée pour calculer les données sur les entrées et les sorties de marchandises. Dans le tableau des entrées-sorties, la production est évaluée selon le prix à la production (ou le prix départ usine). Toutefois, la valeur des exportations de marchandises dans les comptes de la BDP est valorisée selon la méthode « franco à bord » ou FAB, c'est-à-dire la valeur des marchandises au port de débarquement y compris le fret intérieur, les assurances et les autres coûts inhérents au transport jusqu'à la destination prévue. Dans le tableau des entrées-sorties, la différence entre les valeurs au prix départ usine et FAB est traitée comme une « marge de transport » et attribuée à l'industrie du transport. Cependant, même si les exportations totales de biens et de services dans les comptes d'entrée-sortie concordent avec les totaux de la balance des paiements, il y a un déplacement du compte des marchandises au compte des services de la partie de la valeur qui représente la marge de transport. Un effet semblable se fait sentir dans les secteurs de la vente en gros et au détail. Dans le tableau des entrées-sorties, les « marges » du commerce de gros et de détail associées au commerce des marchandises sont attribuées à ces industries en tant qu'exportations de services. D'un autre côté, la valeur des importations est évaluée aux frontières canadiennes, ce qui fait que les importations de marchandises basées sur les entrées-sorties sont plus élevées que celles basées sur la BDP, alors que les importations de services basées sur les entrées-sorties sont moindres que celles basées sur la BDP. Pour une analyse plus approfondie, consulter *La structure par entrées-sorties de l'économie canadienne, 1961-1981*, Statistique Canada, numéro de catalogue 15-510.

que jusqu'à 1986 et, pour les exportations à destination des États-Unis, elles ne traitent pas du secteur bancaire, qui est très important, et ne remontent que jusqu'à 1989). D'autre part, les données interindustrielles sont publiées longtemps après celles sur la BDP. De ce fait, la dernière année pour laquelle les données existent est 1997.

Cette analyse est donc réalisée malgré des contraintes assez strictes, mais permet tout de même de formuler quelques observations intéressantes sur le commerce et l'investissement au Canada.

Performance générale dans le commerce des services

Selon les données de la BDP, les exportations totales de services du Canada selon les modes 1, 2 et 4 de l'AGCS, pour autant que les données de la BDP enregistrent le commerce de ces modes, ont atteint 55,3 milliards de dollars en 2000, ou 5,2 p. 100 du PIB. Pour ce qui est des importations, les chiffres correspondants des exercices antérieurs étaient de 62 milliards de dollars ou 5,9 p. 100 du PIB. En règle générale, la part du commerce des services dans le PIB a augmenté, mais pas aussi rapidement que celle du commerce des marchandises. Par conséquent, la part du commerce des services dans le commerce des biens et des services en général a, en réalité, eu tendance à baisser (voir tableau 5).

Il s'agit évidemment d'un tableau incomplet du commerce des services selon les définitions de l'AGCS. Les lacunes dans ces données deviennent évidentes quand on ajoute l'information sur le commerce du mode 3. En 1997, les Canadiens et les Canadiennes ont acheté pour 126,7 milliards de dollars en services privés à des filiales canadiennes dans lesquelles des sociétés étrangères détiennent une participation majoritaire, soit *2,4 fois* la valeur des importations transfrontière du Canada, qui totalisent 52,6 milliards de dollars. Même si les données sur les exportations canadiennes de services dans le cadre du mode 3 ne sont que partielles, le tableau est à peu près le même. En 1997, les sociétés affiliées des entreprises de services canadiennes aux États-Unis ont vendu pour 48,5 milliards de

dollars en services privés non bancaires à leurs clients américains, soit *2,1 fois* la valeur des exportations transfrontières de services du Canada à destination des États-Unis, Ces dernières se sont chiffrées à 22,7 milliards de dollars cette année-là selon les données de la BDP. Puisque les exportations de services à destination de pays autres que les États-Unis ont de fortes chances de dépendre encore plus du mode 3 (principalement parce que les frais de voyage et les différences de fuseaux horaires rendraient les autres modes moins attrayants comme manières de traiter avec les consommateurs d'Europe et de l'Extrême-Orient), le rapport entre les exportations du mode 3 et les exportations transfrontières se trouve probablement au-dessus du résultat de 2,1 obtenu pour les services privés non bancaires aux États-Unis. On peut se demander si ce ratio approcherait de celui de 2,4 obtenu pour les importations de services.

Tableau 5. Part en pourcentage du commerce des services dans le PIB et le total du commerce au Canada, selon la balance des paiements

Année	Exportations de services et PIB	Importations de services et PIB	Exportations de services et exportations totales	Importations de services et importations totales
1951	2,9	3,5	12,8	14,9
1961	2,4	3,7	13,9	20,2
1971	2,7	3,7	12,7	18,7
1981	2,8	4,0	10,5	15,3
1991	3,4	5,1	13,6	19,8
2000	5,2	5,9	11,6	14,6

Source : Statistique Canada, *L'Observateur économique canadien : Supplément statistique historique*.

Ces données, même si elles sont incomplètes, fournissent une évaluation sommaire de l'ampleur du commerce des services du Canada selon les quatre modes de l'AGCS, qui figure au tableau 6. L'étendue des exportations de services selon le mode 3 est fondée sur les ratios de 2,1 et de 2,4 expliqués plus haut.

Tableau 6. Le commerce des services du Canada selon les quatre modes de l'AGCS, 1997 (milliards de dollars canadiens)

	Modes 1, 2 et 4	Mode 3	Total
Exportations	43,8	De 92,0 à 105,0	De 135,8 à 148,8
Importations	52,6	126,7	179,3
Solde	–8,8	De –34,7à –21,7	De –43,5 à –30,5

Sources : Bureau of Economic Analysis, département du Commerce des États-Unis, et Statistique Canada.

Comme nous pouvons le voir, la valeur totale du commerce des services en 1997, qui pourrait être supérieure à 315 milliards de dollars canadiens, dépassait de beaucoup les 96,4 milliards de dollars canadiens obtenus à partir des données de la BDP. Cela démontre que le mode 3 est de loin le mode préféré de commerce des services. Par le fait même, les mesures habituelles du commerce des services obtenues par les données de la balance des paiements, qui excluent les ventes du mode 3, sous-estiment grandement l'importance du commerce des services ainsi qu'il est défini dans l'AGCS.

Pour autant que l'on puisse se fier aux données et estimations ci-dessus, le Canada aurait été en position de déficit pour les quatre modes de commerce des services en 1997. Il semble donc à première vue que le Canada ne dispose pas d'un avantage comparatif dans le commerce des services.

Cependant, cela ne mène pas nécessairement à la conclusion que le secteur canadien des services serait perdant dans l'éventualité d'une libéralisation du commerce et de l'investissement sur le plan international. Cela reflète le fait que, chez les pays industrialisés, le commerce a tendance à être surtout motivé par la différenciation des produits à l'échelle des entreprises.[5] De plus, comme nous le verrons plus loin, il existe

[5] Il existe deux théories du commerce sur les produits différenciés. L'une d'elles se fonde sur des hypothèses de concurrence imparfaite et de rendements d'échelle croissants. Pour obtenir une description détaillée de cette théorie, voir : Paul Krugman (1980), « Scale Economics, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review* vol. 70, p. 950-959; Elhanan Helpman et Paul Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition,*

un large éventail d'industries des services. D'un point de vue qualitatif, ce qui compte est la performance du Canada dans les services de haute qualité et à haute teneur en savoir qui offrent des emplois bien payés. Finalement, il existe la possibilité que la libéralisation plus poussée qui s'est opérée dans les secteurs des biens, particulièrement dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, de l'ALENA et de l'investissement étranger direct ait eu des conséquences néfastes sur le commerce transfrontalier des services[6]. Autrement dit, libéraliser les services pour égaler la libéralisation qui a déjà eu lieu dans le commerce des marchandises pourrait rétablir la compétitivité interne du secteur.

Pour traiter ces questions, nous devons examiner la performance à l'exportation de l'industrie canadienne des services pour chacun des secteurs.

Le commerce canadien des services par industrie

Pour examiner le commerce dans le secteur des services industrie par industrie, nous nous fondons en premier lieu sur l'ensemble des données interindustrielles, qui donne une répartition par industrie des comptes de la balance des paiements.[7] À des fins d'analyse, nous regroupons certains

---

and the International Trade (Cambridge, MA: M.I.T. Press, 1985). La deuxième théorie se fonde sur des hypothèses de rendements d'échelle constants et de préférences des consommateurs identiques à l'échelle internationale mais non nomothétiques. Voir Bergstrand, Jeffrey H. (1990) « The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade », *Economic Journal* 100 (décembre), p. 1216-1229, et Alan Deardorff, «Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? », NBER Working Paper Series 5377 (1995).

[6] La possibilité qu'une libéralisation partielle puisse nuire à un secteur en particulier est démontrée ailleurs dans le présent ouvrage, dans le texte de Brian R. Copeland, « Benefits and costs of trade and investment liberalization in services: Implications from trade theory ».

[7] Comme nous l'avons mentionné plus haut, il n'est pas approprié d'utiliser ces données pour établir si *balance commerciale* du secteur des

groupements industriels dans le tableau des entrées-sorties. L'objectif principal est de déterminer la performance du Canada dans les secteurs basés sur le savoir par opposition à ceux qui le sont moins.

Dans l'analyse qui suit, nous parlerons de « commerce transfrontalier » pour décrire les ventes enregistrées dans les comptes entrées-sorties, ce qui inclut, comme nous l'avons expliqué plus haut, le mode 1 (la fourniture transfrontalière), le mode 2 (la consommation à l'étranger) et peut-être une partie du mode 4 (la présence des personnes physiques en leur qualité de fournisseurs, pour autant que ces transactions résultent en un flux enregistré dans les comptes de la balance des paiements). En attendant, les « ventes des sociétés affiliées» se retrouvent dans les activités du mode 3 (présence commerciale).

Les services aux entreprises

Les services aux entreprises comprennent les services d'informatique, d'architecture et de génie, les services comptables, juridiques et de publicité. Les services dans ces catégories fournissent les types d'emplois qui seraient habituellement considérés comme « à haute teneur en savoir » et pour lesquels un grade postsecondaire est nécessaire. Étant donné que la main-d'œuvre canadienne est l'une des plus instruites au monde, il serait raisonnable de s'attendre à une bonne performance du commerce dans ces secteurs. Aussi, le Canada *doit* obtenir de bons résultats dans ces secteurs pour garder sa place parmi les économies les plus performantes sur la scène internationale.

En 1997, le Canada a exporté pour 9,74 milliards de dollars en services aux entreprises et en a importé à peu près autant,

---

services est en faveur du Canada ou non. Ceci est lié au fait que a) les données interindustrielles utilisent le prix départ usine pour évaluer les exportations, mais utilisent une valeur des importations déterminée à la frontière; b) les marges de transport sont incluses dans les exportations de services mais pas dans les importations de services. À l'échelle de l'industrie, on ne devrait donc pas accorder beaucoup d'importance aux petites différences entre les importations et les exportations.

soit 9,76 milliards de dollars. Par contre, durant la période de référence (1986-1997), la croissance des exportations 14,3 p. 100 a surclassé de loin celle des importations (8,7 p. 100). Cette performance est un indicateur particulièrement important en ce qui concerne la façon dont nous percevons la position concurrentielle du Canada dans le commerce des services axés sur le savoir.

Tableau 7. Commerce transfrontalier par industrie : services aux entreprises (en millions de dollars canadiens)

	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)
	Exportations			Importations		
Total	2 243	9 737	14,3	3 912	9 759	8,7
• Inform. et sect. connexes	234	1 931	21,2	182	1 353	20,0
• Compt. et jur.	60	358	17,6	84	523	18,1
• Arch., ing. et sci.	1 151	4 834	13,9	2 266	4 364	6,1
• Publicité	46	252	16,7	242	489	6,6
• Divers	752	2 362	11,0	1 138	3 030	9,3

Source : Tableau A1, en annexe.

Les services d'architecture, d'ingénierie et de R et D scientifique constituent le plus important secteur d'activité en ce qui concerne le commerce transfrontalier avec des importations et des exportations annuelles qui ont atteint respectivement 4,8 milliards et 4,4 milliards de dollars en 1997. Entre 1986 et 1997, les exportations canadiennes de ces services ont progressé à un taux annuel moyen de 13,9 p. 100, soit plus de deux fois plus vite que les importations (6,1 p. 100) durant cette même période.

Les échanges bilatéraux dans le secteur de l'informatique et des services s'y rattachant ont aussi progressé rapidement durant la période de référence; cela n'est pas vraiment surprenant compte tenu du contexte de boom mondial des TI qui a caractérisé cette période. Entre 1986 et 1997, les exportations canadiennes de services informatiques ont augmenté à un taux annuel de 21,2 p. 100, passant de 234 millions de dollars en 1986 à 1,9 milliard de dollars en 1997. De même, les importations ont augmenté durant cette période et

sont passées de 182 millions de dollars en 1986 à 1,4 milliard de dollars en 1997, pour un taux annuel moyen de croissance de 20 p. 100 au cours de la période de référence.

La balance du Canada en services de publicité et en services de comptabilité et juridiques était sensiblement négative pendant la période de référence, mais la croissance des exportations était forte. En 1997, le Canada a exporté des services de publicité d'une valeur de 252 millions de dollars et en a importé pour 489 millions de dollars; cependant, la croissance des exportations au cours de la période de référence a été de 16,7 p. 100 contre seulement 6,6 p. 100 pour les importations. Dans la même année, le Canada a exporté pour 358 millions de dollars en services de comptabilité et services juridiques et en a importé pour 523 millions de dollars. La croissance des exportations a aussi été très forte dans ce secteur (17,6 p. 100), même si elle a été à peine inférieure au taux de croissance des importations dans ce secteur (18,1 p. 100).

Par contraste, le commerce selon le mode 3 en services aux entreprises a connu une baisse et les exportations, malgré leur forte croissance, sont encore loin d'atteindre les importations.

Tableau 8. Exportations du mode 3 par industrie aux États-Unis seulement : services aux entreprises (en millions de dollars canadiens)

	1989	1998	Croiss. (%)
Total des services aux entreprises	394	1 170	12,8
D'informatique et de traitement des données	173	590	14,6
D'information et de traitement des données	s. o.	12	s. o.
Conception de systèmes info.et serv. connexes	s. o.	578	s. o.
Comptabilité, recherche, gestion et serv. connexes	18	206	31,3
Comptabilité, prép. des déclarations de revenus, services de paie et services juridiques	s. o.	0	s.o.
Consultatifs techniques, scientifiques et de gestion	s. o.	7	s.o.
De recherche et de développement scientifique	s. o.	199	s.o.
D'ingénierie, d'architecture et d'arpentage	197	265	3.4
D'architecture, d'ingénierie et services connexes	s. o.	215	s.o.
Autres serv. prof., scientifiques et techniques	s. o.	50	s.o.
Publicité	7	108	35,3

Source : Tableau A2, en annexe

Alors que les 1,2 milliard de dollars canadiens en services aux entreprises vendus par les sociétés affiliées canadiennes aux États-Unis en 1998 ne représentaient que 12 p. 100 de la valeur des exportations transfrontalières de ces services, les importations du mode 3 ont fait concurrence aux flux transfrontaliers dans cette catégorie; en même temps, la croissance des importations était plus faible que celle des exportations.

Les surprises, s'il en existe, se trouvent du côté de la progression relativement faible du commerce selon le mode 3 dans les services informatiques. Bien que les données sur les importations de 1997 aient été supprimées pour des raisons de confidentialité, on peut déduire que la croissance dans ce secteur n'a pas dépassé 4,5 p. 100 (si les services de publicité et les autres services n'ont vraiment réalisé aucune vente en 1997), et qu'elle n'a atteint, en réalité, qu'à peu près la moitié de ce pourcentage, selon les hypothèses plausibles à propos de la publicité et des « autres » services aux entreprises cette année-là.

Tableau 9. Importations du mode 3 par industrie : services aux entreprises (en millions de dollars canadiens)

	1988		1997		
	Chiffre d'affaires	Part de l'industrie (%)	Chiffre d'affaires	Part de l'industrie (%)	Croiss. ann. moy. (%)
Total des services aux entreprises	5 118	22,6	8 511	17,1	5,8
Inform. et connexes	3 503	57,7	s. o.	s. o.	s. o.
Comptab. et gestion	684	11,6	2 113	12,4	13,4
Bureaux d'ingénieurs	321	7,7	1 204	14,5	15,8
Services de publicité	216	11,0	s. o.	s. o.	s. o.
Autres	394	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.

Source : Tableau A3, en annexe.

Cependant, il existe de nombreux motifs pour ne pas tirer de conclusions hâtives à propos du secteur des services informatiques et des services connexes. Premièrement, cette industrie a connu une période de croissance rapide, suivie d'une période d'effondrement. Elle a été en proie à une vague

d'acquisitions et de regroupements d'entreprises dont une grande part ont touché les deux côtés de la frontière, ce qui lui a fait subir une transformation radicale. Ainsi, en 1994, soit la dernière année pour laquelle on peut obtenir des données sur les importations de produits informatiques et de services connexes du mode 3, les revenus étaient beaucoup plus importants qu'en 1997[8]. Étant donné que les activités transfrontalières de regroupements d'entreprises et d'acquisitions ont continué à être très fortes pendant une bonne partie de 2000, on peut s'attendre à ce que les chiffres d'affaires des sociétés affiliées soient beaucoup plus élevés que les données de 1997 ne l'indiquent.

Dans le contexte d'une industrie dans laquelle le commerce transfrontalier croît à pas de géant, l'importante présence commerciale des entreprises de services informatiques étrangères au Canada semble fortement indiquer que les sociétés multinationales ont choisi de fournir des services à partir d'établissements canadiens pour profiter de la main-d'œuvre canadienne, peu coûteuse mais très bien formée.

Les données sur le commerce des services aux entreprises sont donc très encourageantes quant aux possibilités pour le Canada de tirer avantage d'une libéralisation de ces industries axées sur le savoir.

Les finances, les assurances et l'immobilier

Les services financiers, immobiliers et d'assurances comportent une large part de commerce transfrontalier. Par contre, à cause des exigences réglementaires, ces services tombent surtout sous le mode 3.

En 1997, le Canada a exporté pour 6,7 milliards de dollars en services financiers et en a importé 8,5 milliards par le biais

[8] Les revenus des sociétés affiliées étrangères établies au Canada dans le secteur des services informatiques ont atteint 9,7 milliards de dollars en 1994, soit 70 p. 100 du total des ventes de services informatiques au Canada. Il s'agissait du plus haut taux de présence commerciale étrangère dans toutes les industries des services du Canada.

du commerce transfrontalier. La croissance des exportations a faiblement dépassé celle des importations.

Tableau 10. Commerce transfrontalier par industrie : finances, assurances et immobilier (en millions de dollars canadiens)

	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)
	Exportations			Importations		
Total	2 770	6 710	8,4	3 753	8 525	7,7
Institution de dépôt*	1 227	2 130	5,1	595	1 820	10,7
Finances, autres	389	1 056	9,5	1 773	2 119	1,6
Assurances	1 061	3 057	10,1	1 303	4 371	11,6
Immobilier	93	467	15,8	82	215	9,2

Source : tableau A1, en annexe. * Les institutions de dépôt comprennent les banques, les autres intermédiaires de dépôt et les caisses d'épargne et de crédit.

Dans le commerce transfrontalier, l'assurance est le plus important des secteurs de services financiers et celui qui progresse le plus rapidement. En 1997, les exportations canadiennes de services d'assurance ont augmenté au taux annuel considérable de 10,1 p. 100, atteignant 3,1 milliards de dollars en 1997 comparativement à 1,1 milliard en 1986. Les importations de services d'assurances ont totalisé 4,4 milliards de dollars, ce qui représente une croissance au taux annuel de 11,6 p. 100 depuis 1986, année où la valeur totale de ces services était de 1,3 milliard de dollars. La croissance des exportations ainsi que celle des importations est essentiellement attribuable à l'industrie de la réassurance. Cela est dû au fait qu'il n'y a aucun obstacle à la réassurance internationale. Au contraire, la diversification des risques sur le plan international par le biais de la réassurance renforce la stabilité du marché mondial de l'assurance.

Nous devons aussi mentionner la croissance rapide des exportations des « autres services financiers » comparativement aux importations. Cette catégorie comprend les activités liées aux valeurs mobilières, dont la gestion de fonds.

Il reste que la grande majorité du commerce des services financiers a lieu par le biais des ventes des sociétés affiliées. Cela tient essentiellement aux exigences réglementaires visant à permettre aux organismes nationaux de réglementation de superviser les activités des institutions financières dans l'intérêt des déposants nationaux et des titulaires de polices d'assurances et, dans les cas de problèmes de solvabilité, de saisir l'actif des sociétés.

La présence commerciale du Canada dans le marché américain des services financiers est importante, ainsi que le démontre le tableau 11.

Tableau 11. Exportations du mode 3 à destination des États-Unis par industrie : finances, assurances, immobilier (en millions de dollars canadiens)

	1989	1998	Croiss. ann. moy. (%)
Total	15 639	27 907	6,6
Finance, sauf les banques	230	4 486	39,1
• Intermédiation financière non réalisée par le biais de dépôts et services connexes	s. o.	1 692	s. o.
• Valeurs mobilières, contrats de marchandises et activités connexes	s. o.	2 794	s. o.
Assurances	10 479	15 406	4,4
Immobilier	4 930	3 528	-3,6

Source : Tableau A2, en annexe.

Comme nous pouvons le constater, les sociétés affiliées des compagnies d'assurances canadiennes ont vendu pour 15,4 milliards de dollars en services d'assurances aux États-Unis en 1998. De plus, les sociétés affiliées canadiennes ont enregistré un chiffre d'affaires de 4,5 milliards de dollars en services financiers non bancaires. Les ventes pour ces deux types de services par les entreprises canadiennes ont représenté respectivement 16 p. 100 et 20 p. 100 des ventes totales par des sociétés étrangères sur le marché américain.

De tels chiffres n'existent pas pour le secteur bancaire. Par contre, les banques canadiennes ont été actives aux États-Unis

et sur d'autres marchés étrangers : 46 p. 100 ou 4,5 milliards de dollars canadiens du chiffre d'affaires des banques canadiennes en 2000 provenaient des transactions à l'étranger; la plupart de celles-ci ont été réalisées par le biais de la présence commerciale. La situation dans ce secteur a changé rapidement au cours des dernières années, car les principales banques canadiennes ont fait des acquisitions aux États-Unis. En 2000 seulement, ces acquisitions ont totalisé environ 1,3 milliard de dollars canadiens. Par conséquent, les chiffres cités plus haut sous-estiment sans aucun doute les exportations canadiennes du mode 3 à destination des États-Unis et, bien entendu, du reste du monde.

Les importations du mode 3 sont également considérables. En 1998, les Canadiens ont acheté pour 44 milliards de dollars en services financiers des sociétés affiliées d'entreprises étrangères établies au Canada, ce qui est beaucoup plus important que les importations transfrontalières pour des services semblables, qui se montent à 8,3 milliards de dollars.

L'assurance est la composante la plus importante des ventes totales de services financiers des sociétés affiliées, avec des ventes d'assurance vie et autre atteignant 9,9 milliards de dollars et 15 milliards de dollars respectivement en 1997. Ce dernier chiffre a représenté 59,2 p. 100 des ventes totales d'assurance autre que l'assurance-vie au Canada. Voilà qui démontre la dominance historique des succursales ou des filiales de sociétés étrangères sur les compagnies canadiennes du secteur de l'assurance des biens et des risques divers.

La présence commerciale étrangère dans les services bancaires canadiens a été relativement faible, n'atteignant que 6,8 p. 100 des ventes totales de services bancaires au Canada. Le faible niveau de présence commerciale étrangère dans le secteur bancaire canadien tient, selon de nombreux observateurs, aux restrictions imposées par le gouvernement du Canada sur la propriété étrangère dans le secteur bancaire. Cependant, ce faible niveau est plus probablement lié à la difficulté d'accroître sa part de marché dans une industrie en pleine maturité par le biais de la croissance interne. En fait, depuis l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-

Unis, les banques américaines n'ont pas été assujetties à la limite relative à la part des banques étrangères dans l'actif du système bancaire canadien.

Tableau 12. Importations du mode 3 par industrie : finances, assurances et immobilier (en millions de dollars canadiens)

	1988		1997		
	Chiffre d'affaires	Part de l'indust. (%)	Chiffre d'affaires	Part de l'indust. (%)	Croiss. ann. moy. (%)
Finance, assurances et immobilier	24 664		38 763		5,2
Finance et assurances	29 067	23,8	43 990	25,7	4,7
Banques à charte	3 581	10,2	4 058	6,8	1,4
Crédit-bail financier	s. o.	s. o.	237	21,7	s. o.
Autres intermédiaires financiers	3 455	54,2	7 853	63,2	9,6
Autres intermédiaires hypothécaires	s. o.	s. o.	84	3,0	s. o.
Assureurs-vie	7 620	28,8	9 875	27,7	2,9
Assureurs risques divers et biens	9 064	62,0	14 965	59,3	5,7
Agents et courtiers d'assurances	348	11,4	637	8,1	6,9
Courtage et autres services	596	13,0	1 054	16,2	6,5
Immobilier	1 681	8,0	2 586	11,9	4,9
Exploitants immobiliers	1 643	10,8	2 532	12,3	4,9
Agents et courtiers immobiliers	38	0,7	54	5,2	4,0

Source : Tableau A3, en annexe.

Lorsqu'il est question de libéralisation du commerce, il n'existe que peu de secteurs qui soient plus « sensibles » que les services financiers. Cela dépend d'un certain nombre de facteurs. D'abord, les institutions financières ont la fonction vitale de canaliser les épargnes vers les investissements. On affirme généralement qu'un système financier fort est essentiel à la bonne santé de l'économie en général. Les observations déjà réalisées au sujet des marchés nationaux indiquent que les services financiers subissent de fortes pressions allant dans le sens d'une agglomération (p. ex., à l'intérieur des économies nationales, certaines villes comme New York, Londres, Tokyo, Francfort et, au Canada, Toronto, deviennent le siège de la

plupart des institutions financières), la libéralisation du commerce dans ce secteur soulève plusieurs questions. Ensuite, il existe des règles de prudence d'une importance primordiale dans ce secteur, qui ont conduit les organismes de réglementation à exiger qu'une proportion suffisante du capital et des éléments d'actif soit maintenue à l'intérieur des frontières nationales afin de protéger les déposants nationaux et les titulaires de polices.

Cependant, la performance commerciale est une considération importante en soi. L'analyse ci-dessus semble indiquer que le Canada peut tirer son épingle du jeu dans ce secteur, du moins dans certains segments d'activité.

Enfin, en ce qui concerne les services immobiliers, ceux-ci ne sont pas considérés comme négociables selon les concepts de la balance des paiements mais ils sont traités comme tels dans les tableaux d'entrées-sorties. Les exportations et les importations canadiennes de services immobiliers ont atteint respectivement 467 millions et 215 millions de dollars en 1997.

La présence commerciale du Canada sur le marché immobilier américain a été relativement forte. Elle a atteint 3,5 milliards de dollars en 1998, soit 19 p. 100 des ventes totales réalisées par les sociétés affiliées détenues par des sociétés étrangères aux États-Unis. Par contre, ce résultat représente une forte baisse comparativement à 1989, année où les ventes ont atteint 4,9 milliards de dollars. Les ventes de services immobiliers par les sociétés affiliées sous contrôle étranger au Canada se sont élevées à 2,6 milliards de dollars en 1997, soit 11,9 p. 100 du chiffre d'affaires total des services immobiliers au Canada. Entre 1988 et 1997, les ventes de services immobiliers par les sociétés sous contrôle étranger au Canada ont faiblement augmenté, suivant un taux annuel de 3,1 p. 100.

Services de communications et de radiodiffusion

Les services de communications et de radiodiffusion comprennent la radiodiffusion, les entreprises de télécommunications, la câblodiffusion, les services postaux et

les services de messageries. En 1997, le commerce transfrontalier bilatéral du Canada dans ce secteur a totalisé 5 milliards de dollars, soit 2,8 milliards en importations et 2,2 milliards en exportations. Ainsi que le tableau qui suit le démontre, la croissance des importations a aussi dépassé celle des exportations pendant la période de référence.

Tableau 13. Commerce transfrontalier par industrie : services de communications et de radiodiffusion (en millions de dollars canadiens)

	1986	1997	Croissance annuelle moyenne (%)	1986	1997	Croissance annuelle moyenne (%)
	Exportations			Importations		
Total	949	2 169	7,8	889	2 804	11,0
Radiodiffusion et télédiffusion	20	71	12,2	46	370	20,9
Câblodiffusion	16	22	2,9	11	229	31,8
Télécommunications	716	1 430	6,5	732	1 642	7,6
Services postaux et de messageries	197	646	11,4	100	563	17,0

Source : Tableau A1, en annexe.

Le sens de quelques-unes de ces données n'a pas encore été expliqué en profondeur. Les statistiques sur le commerce des services de télécommunications sont en grande partie le fruit du « système de taux de répartition », qui est utilisé pour les communications demandées dans un marché pour un correspondant qui se trouve dans un marché étranger. Lorsqu'un déséquilibre se produit dans le trafic téléphonique international, les entreprises de télécommunications dont les minutes d'appels sortants dépassent les minutes d'appels entrants versent un règlement net à leurs homologues étrangers. Les règlements nets versés sont enregistrés dans la balance des paiements sous forme d'importations, alors que les règlements nets reçus sont enregistrés dans les exportations[9].

[9] U.S. International Trade Commission (2000), « Recent Trends in U.S. Services Trade », p. 19-1.

Les exportations et les importations de services d'entreprises de télécommunications ont progressé annuellement de 6,5 p. 100 et de 7,6 p. 100 respectivement pendant la période de référence. Ces progressions sont principalement dues à la hausse du volume d'appels interurbains, car la déréglementation dans les services de communications au Canada et à l'étranger ont fait baisser les prix des appels interurbains.

Comme deuxième sous-secteur par ordre d'importance, on trouve les services postaux et les services de messageries. Le commerce dans ce sous-secteur s'est fortement développé au cours de la période de référence, avec des taux annuel moyens de 11,3 p. 100 pour les exportations et de 17 p. 100 pour les importations. L'essor du commerce bilatéral dans les services postaux et de messageries semble lié, du moins en partie, à l'expansion du commerce électronique et à la hausse des transactions transfrontalières sur des biens et services réalisées sur Internet. Les fournisseurs canadiens de services semblent grandement désavantagés par rapport à leurs concurrents américains, pour une simple raison de géographie. Les grandes sociétés américaines de messagerie de colis ont l'avantage d'être situées au centre du trafic nord-américain, tandis que les sociétés canadiennes doivent nécessairement parcourir de longues distances puisqu'elles sont souvent éloignées du site de livraison.

Finalement, le Canada est dans une situation de déficit croissant dans le commerce international des services de radiodiffusion et de télédiffusion, y compris la câblodiffusion, ce qui n'a rien de surprenant. Les importations de services de télédiffusion ont monté en flèche, selon un taux annuel impressionnant de 20,9 p. 100, tandis que les services de câblodiffusion ont fait un bond de 31,8 p. 100. Les exportations, quant à elles, ont été très minimes en termes de niveau et de croissance.

Le mode 3 est le plus intéressant mode de commerce international dans les communications et la radiodiffusion. Les opérations des sociétés affiliées dans les services de communications ont crû en importance à cause de la tendance

mondiale vers la privatisation des monopoles d'État et l'assouplissement des restrictions à l'égard de la propriété étrangère des entreprises de télécommunications. Les statistiques du département du Commerce des États-Unis montrent que les ventes de services de télécommunications et de radiodiffusion par les sociétés affiliées sous contrôle canadien établies aux États-Unis ont atteint 4,5 milliards de dollars canadiens en 1998, soit 21,4 p. 100 des ventes totales réalisées par des entreprises sous contrôle étranger sur le marché américain. Cela a constitué une augmentation massive par rapport aux 44,3 millions de dollars canadiens de 1990 (en réalité, le taux annuel de croissance s'est établi à 67 p. 100).

Pour ce qui est des ventes de services de télécommunications des sociétés affiliées au Canada, les dernières statistiques disponibles montrent que les importations du mode 3 du Canada se sont établies à 2,8 milliards de dollars en 1994[10], soit 15,3 p. 100 du marché des entreprises de télécommunications canadiennes.

Les ventes des services postaux et de messageries réalisées par les sociétés affiliées établies à l'étranger ont bondi, atteignant plus de 1 milliard de dollars en 1994 comparativement à 335,1 millions de dollars en 1988, ce qui constitue une augmentation de 200 p. 100[11]. Les ventes de ces entreprises ont totalisé 14,8 p. 100 du total des ventes au Canada en 1994 et, à cause de la croissance des services de commerce électronique en Amérique du Nord, il est très probable que ces ventes continueront de grimper.

---

[10] Les chiffres de 1994 sont les dernières données qui existent sur les ventes des entreprises de télécommunications étrangères au Canada.

[11] Les chiffres de 1994 sont les dernières données qui existent sur les services postaux et de messageries fournis par les entreprises étrangères au Canada.

Services cinématographiques, audio-vidéo et autres services de divertissement

Malgré les inquiétudes sur la capacité de l'industrie culturelle canadienne de résister aux pressions concurrentielles des États-Unis, la performance commerciale de l'industrie canadienne de la culture et des services de divertissement a été plutôt impressionnante pendant la période de référence. En 1997, les exportations canadiennes de services cinématographiques, audio-vidéo et autres services de divertissement dont le théâtre, les sports, le jeu et les autres activités récréatives ont atteint 2,9 milliards de dollars, comparativement à 2,7 milliards de dollars pour les importations de services semblables. La croissance des exportations (13,3 p. 100) a dépassé celle des importations (10,1 p. 100) pendant la période de référence, ce qui a permis au Canada de passer d'un déficit dans ces services en 1986 à un léger surplus en 1997. La croissance rapide des exportations de ces services s'explique en partie par le nombre grandissant de réalisateurs de programmes audio-visuels s'installant au Canada pour le tournage et la production.

Tableau 14. Commerce transfrontalier par industrie : services cinématographiques, audio-vidéo et autres services de divertissement (en millions de dollars canadiens)

Exportations par sous-secteur	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)
	Exportations			Importations		
Total	736	2 918	13,3	945	2 726	10,1
• Films, audio et vidéo	197	1 548	20,6	267	1 051	13,3
• Festivals de films	2	5	8,7	1	4	13,4
• Théâtre, sports et autres	537	1 350	8,7	677	1 657	8,5
• Loterie, bingo, casinos, etc.	0	15	s. o.	0	14	s. o.

Source : Tableau A1, en annexe.

Le Canada a connu une bonne performance dans le commerce transfrontalier pour ces industries, mais la performance du mode 3 était encore plus remarquable. Les

ventes des entreprises affiliées canadiennes installées aux États-Unis offrant des services reliés à l'enregistrement cinématographique et sonore ont atteint 5,6 milliards de dollars en 1997, soit 39 p. 100 du total des ventes effectuées par des entreprises affiliées sous contrôle étranger sur le marché américain. Le Canada et le Royaume-Uni étaient les plus importants fournisseurs étrangers de productions cinématographiques sur le marché américain.

Par contre, les ventes des entreprises affiliées étrangères du secteur des services de divertissement et de loisirs au Canada ont atteint 3,1 milliards de dollars en 1997, soit 12 p. 100 du marché canadien. Les ventes des entreprises affiliées étrangères ont progressé à un taux annuel de 12,5 p. 100 pendant la période de référence.

Services d'éducation et de santé

Les services d'éducation traités dans cette étude comprennent quatre composantes : les services d'éducation privée, les services d'éducation à but non lucratif, l'éducation universitaire et les « autres » services d'éducation. Pour ce qui est des services de santé, il existe une distinction, pour les importations, entre les professionnels de la santé et les laboratoires par rapport aux hôpitaux; par contre, pour les exportations, cette distinction n'est pas faite et les données sont brouillées par l'inclusion de certains services sociaux.

Les fournisseurs de services d'éducation et de santé fournissent des services à des clients étrangers surtout par le mode 2 (la consommation à l'étranger, p. ex., les études à l'étranger et les voyages à l'étranger pour subir des actes médicaux non offerts dans son propre pays) et par le mode 3 (établissement de sociétés affiliées sur des marchés étrangers).

Le commerce bilatéral dans ces secteurs est comparativement faible et ce, même si la croissance était assez forte pendant la période de référence.

Tableau 15. Commerce transfrontalier par industrie : services d'éducation et de santé (en millions de dollars canadiens)

	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)
	Exportations			Importations		
Total	292	780	9,3	447	1 055	8,1
Total des serv. d'édu.	183	592	11,3	263	681	9,0
Privés	24	100	13,9	31	129	13,8
À but non lucratif	0	107	s. o.	0	90	s. o.
Universitaires	83	240	10,1	131	274	6,9
Autres	76	145	6	101	188	5,8
Services de santé	109	188	5,1	184	374	6,7
Prof. de la santé et laboratoires	s. o.	s. o.	s. o.	20	44	7,4
Hôpitaux	s. o.	s. o.	s. o.	164	330	6,6

Source : Annexe, tableaux A1 et A2. Nota : les exportations de services de santé comprennent aussi quelques services sociaux.

Dans les services d'éducation, les études à l'étranger prédominent sur les autres modes de fourniture de services. Cela illustre sûrement le fait que les caractéristiques uniques du système d'éducation de chaque pays, sa culture, sa réputation et les milieux d'éducation, ne peuvent être reproduites facilement dans un autre pays.

En 1997, les exportations canadiennes de services d'éducation ont totalisé 592 millions de dollars, soit une croissance à un taux annuel de 11,3 p. 100 depuis 1986, année où les exportations se chiffraient à 183 millions. Pendant cette même période, les dépenses réalisées par les Canadiens étudiant à l'étranger, surtout aux États-Unis, ont aussi augmenté considérablement, passant de 263 millions à 681 millions de dollars, une croissance annuelle moyenne de 8,1 p. 100.

Le commerce transfrontalier des services de santé était moins important et a crû moins rapidement au cours de la période de référence. En 1997, le Canada a exporté pour 188 millions de dollars en services de santé, en hausse comparativement aux 109 millions de dollars de 1986. Cette

même année, les Canadiens ont acheté pour 374 millions de dollars de services semblables à l'étranger; le résultat a été un déficit commercial de 124 millions de dollars.

Le modèle du commerce du mode 3 est inversé pour ces deux sous-secteurs, avec l'éducation qui traîne derrière la santé par une marge assez importante.

Tableau 16. Exportations du mode 3 par industrie à destination des États-Unis : services d'éducation et de santé (en millions de dollars canadiens)

	1990	1996	Croiss. ann. moy. (%) 1990-1996
Total, éducation et santé	(D)	1 373	s. o.
Services d'éducation	(D)	3	s. o.
Services de santé	578,7	1 370	15,4

Source : Tableau A2, en annexe.

En ce qui concerne les exportations du mode 3, la suppression des données pour des raisons de confidentialité limite la période étudiée aux années 1990 à 1996. Bien que les ventes de services d'éducation par des sociétés affiliées à des établissements d'éducation sous contrôle canadien aux États-Unis n'étaient pas importantes, les fournisseurs canadiens de services de santé ont enregistré des ventes respectables de 1,4 milliard de dollars par le biais de sociétés affiliées établies aux États-Unis en 1996, ce qui est considérablement mieux que le commerce transfrontalier pour ce sous-secteur d'activité. De plus, on peut prévoir une expansion rapide de la présence commerciale canadienne dans ce secteur puisque les ventes ont augmenté à un taux moyen annuel de plus de 15 p. 100. On prévoit que les ventes des sociétés affiliées sous contrôle étranger continueront à grimper à mesure que le vieillissement de la population au Canada et dans les autres pays industrialisés stimulera la demande de services de santé. La pression exercée sur l'offre nationale pourrait rendre la présence commerciale d'entreprises étrangères du domaine de la santé de plus en plus attirante.

Pour ce qui est des importations du mode 3, les ventes de services d'éducation et de santé par des sociétés affiliées sous contrôle étranger au Canada ont été faibles, atteignant seulement 99 millions et 154 millions de dollars respectivement en 1997 (comme il est mentionné plus haut, ce dernier chiffre comprend quelques services sociaux). La croissance a aussi été assez faible durant cette période.

Tableau 17. Importations du mode 3 par industrie : services d'éducation et de santé (en millions de dollars canadiens)

	1988		1997		
	Chiffre d'aff.	Part de l'ind. (%)	Chiffre d'aff.	Part de l'ind. (%)	Croiss.ann. moy. (%)
Éducation et santé	125	s. o.	253	s. o.	8,1
d'éducation	54	9,9	99	6.4	7,0
de santé et sociaux	71	1,5	154	1,3	9,0

Source : Tableau A3, en annexe.

Services de transport

Nous passons maintenant aux secteurs dans lesquels on compte moins d'emplois exigeant une formation supérieure, en particulier le secteur du transport et les secteurs reliés au voyage.[12]

[12] Il est important de noter que *tous* les secteurs des services sont basés sur le savoir et le savoir-faire; peu de personnes (et cela inclut la plupart des comptables, banquiers, programmeurs informatiques, enseignants et professionnels de la santé travaillant dans les industries « du savoir » mentionnées plus haut) ont le savoir-faire nécessaire pour être un bon cuisinier-minute, gérer un hôtel, conduire un tracteur semi-remorque ou piloter un gros appareil de transport commercial. Cela dit, plusieurs emplois dans les industries mentionnées ci-dessus semblent exiger une base plus importante en connaissances systématiques et théoriques que c'est le cas pour les industries que nous allons maintenant étudier. De plus, à tort ou à raison, la société accorde une valeur différente, sous la forme d'une rémunération plus élevée, aux services fournis par les industries dites « du savoir ». Considérant ces réserves à propos de la distinction, nous maintenons la convention d'étiqueter certaines industries comme étant plus « axées sur le savoir » que d'autres.

En ce qui concerne les services de transport, l'importance relative du commerce transfrontalier par rapport aux ventes des sociétés affiliées varie selon le type de service de transport. En général, le commerce transfrontalier domine dans les services de transport maritime et aérien, tandis que les ventes des sociétés affiliées jouent un rôle plus important dans les services de transport terrestre et des services accessoires au transport.

Comme on le voit dans le Tableau 18, en 1997, le commerce bilatéral dans les services de transport, dont le transport aérien, maritime et terrestre (mais déduction faite des marges de transport[13]) a atteint 17 milliards de dollars en 1997. Entre 1986 et 1997, le commerce bilatéral dans les services de transport a crû à un taux annuel moyen de 9,7 p. 100 et la hausse des exportations a faiblement dépassé celle des importations.

Tableau 18. Commerce transfrontalier par industrie : transport* (en millions de dollars canadiens)

	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)
	Exportations			Importations		
Total	3 483	10 092	10,2	2 684	7 087	9,2
Aérien	1 132	2 460	7,3	1 302	3 337	8,9
Ferroviaire	228	307	2,7	229	284	2,0
Maritime	613	1 602	9,1	302	518	5,0
Camionnage	557	2 737	15,6	208	1 757	21,4
Par pipeline	760	2 612	11,9	329	494	3,8
Autres	193	374	6,2	303	653	7,2

Source : Tableau A1, en annexe. * Dans le cas présent, le total exclut les marges de transport; dans les tableaux de l'annexe, les marges de transport sont incluses dans le total. « Autres » comprend les services d'autobus, de taxi et les autres services interurbains et de transport en commun urbain.

[13] Les marges de transport représentent la part de la valeur à l'exportation des exportations de marchandises liée au transport interne entre la sortie de l'usine et la frontière. Dans les comptes entrées-sorties, les marges de transport sont séparées de la valeur des exportations de marchandises et sont présentées comme des exportations de services de transport. Il n'y a cependant pas de composante semblable dans les importations de services de transport. Donc, à des fins d'analyse des divers sous-secteurs du transport, nous ne considérons pas les marges de transport.

Le transport aérien compte pour la plus grande part (un peu au-delà de 40 p. 100 en 1997) du commerce bilatéral de services de transport. Le Canada a enregistré un déficit dans ce secteur puisque les importations (3,3 milliards de dollars) ont dépassé les exportations (2,5 milliards de dollars) en 1997. De plus, ce déficit s'est accru pendant la période de référence puisque les importations de services aériens ont dépassé les exportations. Compte tenu des difficultés extrêmes de cette industrie, au Canada et à l'étranger, depuis les attaques du 11 septembre 2001 sur le World Trade Center et au Pentagone, les données sur les années antérieures ne peuvent aider à prévoir de façon fiable ce qui se passera dans l'avenir par rapport au commerce des services.

Le mode de transport qui a connu la hausse la plus forte durant la période de référence est le camionnage. Il s'agit d'un secteur d'activité pour lequel le Canada a connu un surplus commercial, avec des exportations qui ont atteint 2,7 milliards de dollars, alors que les importations se sont établies à 1,8 milliard. Par contre, la croissance des importations (21,6 p. 100) a dépassé la forte croissance des exportations (15,6 p. 100). La croissance rapide du commerce bilatéral dans les services de transport par camion témoigne de l'intensification du commerce bilatéral des marchandises entre le Canada et les États-Unis, qui a plus que doublé depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. La demande de camionnage a aussi été gonflée par les restructurations de sociétés dans les années 1980 et 1990, qui ont privilégié l'impartition et le regroupement de fournisseurs autour des importants fabricants pour tirer parti des systèmes d'inventaire « juste à temps ».

Le commerce du mode 3 dans les services de transport semble considérable. Les fournisseurs de services canadiens ont exporté des services de transport par le biais de leurs sociétés affiliées à l'étranger pour une valeur de 3,1 milliards de dollars en 1998. Il s'agit d'une bonne performance due à la forte présence du Canada dans le secteur du transport ferroviaire américain, où les sociétés affiliées sous contrôle canadien ont réalisé 2,6 milliards de dollars en ventes en 1998, soit

93,9 p. 100 des ventes totales réalisées par des sociétés affiliées étrangères dans ce secteur aux États-Unis.

Entre-temps, en termes d'importations du mode 3, les Canadiens ont acheté pour 7,4 milliards de dollars en services de transport et d'entreposage de sociétés étrangères affiliées établies au Canada en 1997. On peut conclure que la plus grande partie de cette croissance est attribuable au camionnage, et ce, malgré le fait que ces données ne soient malheureusement pas séparées du total.

Tableau 19. Exportations du mode 3 vers les États-Unis par industrie : transport et entreposage (en millions de dollars canadiens)

	1993	1998	Croiss. 1993-1998
Total	1 704	3 092	12,7
Transport aérien	s. o.	0	s.o.
Transport ferroviaire	s. o.	2 633	s.o.
Transport maritime	s. o.	113	s.o.
Camionnage	s. o.	219	s.o.
Activités de soutien pour le transport	s. o.	128	s.o.

Source : Tableau A2, en annexe.

Tableau 20. Importations du mode 3 par industrie : transport et entreposage (en millions de dollars canadiens)

	1988		1997		
	Chiffre d'affaires	Part de l'industrie (%)	Chiffre d'affaires	Part de l'industrie (%)	Croiss. ann. moy. (%)
Transport et entreposage	1 248	4,4	7 383	17,1	21,8
Transport aérien	195	2,4	627	4,6	13,9
Transport maritime	229	6,6	679	13,0	12,8
Transport en commun. Urbain	s. o.	s. o.	335	9,4	s. o.
Oléoducs et gazoducs	234	4,9	184	1,6	-2,6
Autres	590	s. o.	5 558	s. o.	28,3

Source : Tableau A3, en annexe.

Pour autant que les données sur le secteur soient disponibles, le segment le plus intéressant est peut-être les services de transport aérien. La libéralisation de l'industrie aérienne canadienne grâce à plusieurs accords bilatéraux a

contribué de façon appréciable à gonfler les ventes de services de transport aérien des entreprises sous contrôle étranger au Canada pendant la période de référence. Depuis 1988, les ventes de services de transport aérien par les sociétés étrangères affiliées ont triplé, pour atteindre 627 millions de dollars en 1997, alors qu'elles n'étaient que de 195 millions en 1988. De ce fait, la part des ventes par les entreprises étrangères dans l'industrie canadienne du transport a atteint 4,6 p. 100 en 1997, comparativement à 2,4 p. 100 en 1988[14]. Par contre, comme nous l'avons mentionné, les événements récents remettent en question la valeur des données antérieures.

Services de voyage

À des fins d'analyse, nous regroupons plusieurs catégories de services pouvant être considérés comme des services de voyage. Les plus importantes catégories sont les services d'hébergement et de restauration, deux catégories importantes dans les comptes entrées-sorties. De plus, nous distinguons des « services domestiques et personnalisés » la plus importante composante de la location de voitures et de matériel et reléguons les petites composantes restantes dans la catégorie « divers ». Nous avons aussi enlevé des entrées-sorties la catégorie « autres services » pour la remplacer par deux sous-catégories reliées au voyage : les services de voyage et les services de stationnement et autres.

Le commerce de ces services se fait par le mode 2 lorsque les clients voyagent à l'étranger. Ces industries comptent beaucoup d'emplois mal rémunérés et peu spécialisés. Par contre, une des caractéristiques distinctes de ces emplois liés aux services est qu'ils ne sont pas soumis à une concurrence salariale directe de la part des pays à faibles salaires, comme c'est le cas dans le commerce des marchandises, parce que les industries des services ne sont pas aussi mobiles que beaucoup de leurs homologues peu spécialisées dans l'industrie de fabrication.

---

[14] Pour une analyse détaillée de cette question, voir « L'accord Ciels ouverts » canado-américain : trois ans après » par S. Dubey et F. Gendron, Statistique Canada, n° de catalogue 87-003-XIB, 1999.

Tableau 21. Commerce transfrontalier par industrie : services reliés au voyage

	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)	1986	1997	Croiss. ann. moy. (%)
	Exportations			Importations		
Total	3 404	6 780	6,5	3 840	9 560	8,6
Hébergement	1 659	2 622	4,2	2 255	5 196	7,9
Restauration	1 189	2 914	8,5	1 067	2 904	9,5
Location de voitures et de matériel	226	336	3,7	199	359	5,5
Services de voyage	124	337	9,5	28	71	8,8
Services de stationnement et autres	206	571	9,7	291	1 030	12,2

Source : Tableau A1, en annexe.

La balance commerciale du Canada pour les services reliés au voyage s'est détériorée au cours de la période de référence, passant du quasi-équilibre en 1986 à un déficit assez important en 1997. Cette détérioration s'explique en grande partie par celle de la balance des services d'hébergement. En 1997, les exportations canadiennes de services d'hébergement ont atteint 2,6 milliards de dollars, soit seulement la moitié des 5,2 milliards d'importations du Canada. Pourtant, en 1986, les importations et les exportations dans cette catégorie étaient près de l'équilibre. Il s'agit d'une curieuse évolution puisqu'une telle détérioration ne s'est pas fait sentir dans le secteur de la restauration.

On pourrait avancer que la divergence entre les ventes de services d'hébergement et celles des services de restauration indique une détérioration des termes de l'échange au détriment du Canada. Une explication possible serait la dégradation du taux de change du Canada pendant la période de référence : la nourriture, en tant que bien échangé, aurait bénéficié d'une hausse de prix compensatoire; d'autre part, l'hébergement hôtelier, qui n'est pas échangé, n'aurait pas connu une hausse de prix compensatoire. Dans un contexte de demande inélastique par rapport au prix pour les services de voyage, la divergence observée aurait du sens. Cette question reste à étudier.

Il n'existe que peu d'information sur les exportations canadiennes du mode 3 à destination des États-Unis. La présence commerciale du Canada dans le secteur des hôtels est faible.

Tableau 22. Exportations du mode 3 vers les États-Unis par industrie : services reliés au voyage (en millions de dollars canadiens)

	1989	1998	Croiss. ann. moy. (%)
Total des services reliés au voyage	(D)	(D)	s. o.
Hôtels et autres lieux d'hébergement	123	257	8,5
Restauration	(D)	(D)	s. o.
Location de matériel	(D)	212	s. o.
Services de préparatifs de voyage et de réservation	s. o.	21	s. o.

Source : Tableau A2, en annexe.

Les importations du mode 3 sont importantes dans les services reliés au voyage, qui comportent une forte présence commerciale étrangère dans tous les secteurs d'activités importants de l'industrie ainsi qu'une croissance vigoureuse, surtout dans la location de voitures.

Tableau 23. Importations du mode 3 par industrie : services reliés au voyage (en millions de dollars canadiens)

	1988		1997		
	Chiffre d'affaires	Part de l'industrie (%)	Chiffre d'affaires	Part de l'industrie (%)	Croiss. ann. moy. (%)
Services reliés au voyage	3 370	s. o.	7 926	s. o.	10,0
Hébergement	492	8,7	1 011	12,4	8,3
Restauration	1 589	9,8	3 472	14,5	9,1
Location de voitures	758	29,5	2 672	40,5	15,0
Autres services aux consommateurs	531	15,7	771	16,6	4,2

Source : Tableau A3, en annexe.

Distribution

Dans les comptes de la balance des paiements (BDP), les services de commerce de gros et de commerce de détail ne sont pas considérés comme négociables; les opérations dans ces secteurs sont considérées comme ayant lieu entre résidents et non entre des résidents et des non-résidents. Par contre, les comptes entrées-sorties attribuent une valeur assez importante au commerce transfrontalier dans ces secteurs. Cela s'explique par des ajustements techniques semblables à ceux qui génèrent une grande valeur pour les marges de transport dans ce secteur. Dans ce cas, Statistique Canada attribue aux services de commerce de gros et de détail la part de la valeur du commerce de marchandises qui représente la part de ces secteurs dans la différence entre la valeur à la sortie de l'usine et celle à la frontière. Mêmes si ces ajustements sont importants pour comprendre le rôle de soutien que les services à la production jouent en faveur de l'activité du secteur des marchandises, ils ne sont pas pertinents lorsqu'on traite des gains à tirer de la libéralisation du commerce ou de son impact[15].

Le commerce du mode 3 est plus significatif dans le secteur de la distribution. La présence commerciale du Canada sur le marché de gros et de détail américain semble très faible et peut-être même en baisse.

---

[15] À titre de renseignement, avec les ajustements, le commerce des services de gros est l'un de ceux qui rapportent le plus au Canada en termes d'exportations, avec 10 milliards de dollars en 1997. Ce résultat était considérablement plus élevé que les importations de 2,4 milliards de dollars enregistrées la même année. Comme pour les marges de transport, la différence de base d'évaluation pour les exportations et les importations ne permet pas de comparaison directe utile de ces chiffres. La croissance du commerce dans ces secteurs est liée à la progression rapide du commerce des marchandises au cours de la période de référence. Le commerce canadien des services de détail était beaucoup moins important. En 1997, le Canada a exporté pour 680 millions de dollars en services de détail et en a importé 456 millions de dollars.

Tableau 24. Exportations du mode 3 par industrie à destination des États-Unis: services de distribution (en millions de dollars canadiens)

	1989	1997	Croiss. ann. moy. (%)
Distribution	491	176	-12,1
Commerce de gros	199	151	-3,4
Commerce de détail	292	24	-26,8

Source : Tableau A2, en annexe.

Cela peut être causé par le faible nombre d'importants fabricants canadiens de biens de consommation durables (les sociétés affiliées dans le secteur du commerce de gros appartiennent souvent à des fabricants et agissent comme représentants sur le marché étranger). Dans le commerce de détail, le problème pourrait être l'absence de chaînes importantes de magasins de détail canadiennes aux États-Unis.

Il en est tout autrement pour les importations du mode 3. Les ventes de services de gros par les sociétés affiliées sous contrôle étranger au Canada ont été de 58,9 milliards de dollars en 1997, soit de loin les ventes les plus importantes de sociétés étrangères affiliées parmi les principales catégories d'activité.

Tableau 25. Importations du mode 3 par industrie : services de distribution (en millions de dollars canadiens)

	1988		1997		
	Chiffre d'affaires	Part de l'ind. (%)	Chiffre d'affaires	Part de l'ind. (%)	Croiss. ann. moy. (%)
Distribution	43 864	s. o.	81 556	s. o.	7,1
Comm. de gros	26 590	20,3	58 875	32,8	9,2
Comm. de détail	17 274	13,0	22 681	13,1	3,1

Source : Tableau A3, en annexe.

Malgré l'arrivée au Canada, dans les années 1990, de quelques grandes chaînes de magasins de détail américaines telles que Wal-Mart et Price Costco, les importations canadiennes du mode 3 sur le marché de détail sont demeurées relativement stables au cours de la période de référence, avec environ 13 p. 100 du total de l'industrie. Dans l'industrie de gros, par contre, les importations du mode 3 ont augmenté,

passant de 20 p. 100 de l'industrie en 1988 à 33 p. 100 en 1997 et ce, dans la plus grande discrétion.

Résumé des tendances de l'industrie

En résumé, le commerce canadien des services a progressé rapidement dans les dernières années, autant en termes de commerce transfrontalier que de présence commerciale. Les services complémentaires au commerce des marchandises, qui sont associés à des changements sociaux, économiques et technologiques constants et comportent la production et la distribution de produits du savoir, ont connu des progressions supérieures au taux moyen tant dans le commerce transfrontalier que dans les ventes réalisées par les sociétés affiliées. Les services de transport et de gros, qui soutiennent le commerce des marchandises, ont enregistré une croissance vigoureuse au cours des dernières années. L'expansion de ces services a suivi l'essor du commerce des marchandises en Amérique du Nord depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et de l'ALENA. Parmi les autres facteurs qui ont contribué à cette tendance, on retrouve la fragmentation croissante de la production de part et d'autre de la frontière ainsi que la restructuration des entreprises qui a eu comme résultat l'impartition de la production spécialisée.

Cette analyse démontre que, malgré la position de déficit apparente du Canada dans le commerce des services, les fournisseurs canadiens ont connu une très bonne performance dans ce que l'on pourrait appeler les industries de services « professionnels », comme les services aux entreprises. D'autre part, la faiblesse traditionnelle du Canada dans le secteur des services semble clairement se trouver dans ce que l'on pourrait appeler les services « industriels », par exemple, le transport et la distribution, même s'il existe, bien sûr, des exceptions dans cette vaste généralisation. Par exemple, le Canada réussit bien dans les exportations de services ferroviaires du mode 3 à destination des États-Unis. Inversement, les importations

transfrontalières de services de radiodiffusion dominent les résultats à l'exportation du Canada dans ce secteur.

Examinons maintenant les répercussions de cette analyse en termes de gains à atteindre d'une libéralisation du commerce dans les négociations commerciales multilatérales du Cycle de Doha, en tenant compte de ce que nous savons des obstacles commerciaux dans les divers secteurs. Pour traiter cette question, nous accorderons une importance particulière à la question de la qualité des emplois et à l'impact possible sur elle d'une éventuelle libéralisation du commerce.

En se fondant sur les données plus haut, on aurait pu s'attendre à ce que la libéralisation du commerce tende à favoriser la croissance des services axées sur le savoir au Canada. Ce serait logique en raison de la croissance bilatérale rapide des services professionnels et indiquerait que la spécialisation dans l'entreprise est le moteur du commerce plutôt que les forces économiques plus vastes de l'avantage comparatif. De plus, il existe de nombreux cas antérieurs de fourniture transfrontalière de ces services, ce qui est aussi intéressant en termes de stimulation de la croissance de l'emploi sur le marché intérieur.

Répercussions d'une éventuelle libéralisation du commerce des services

Intensité des échanges par secteur

Lorsqu'on analyse les répercussions économiques de la libéralisation du commerce des services, il est important de mettre en perspectives les propos précédents sur les tendances de l'industrie en comparant le niveau des importations et des exportations dans les divers secteurs et selon les différents modes à la part du PIB qu'occupent ces divers secteurs. Cela fournit des indices quant à l'importance du commerce pour les divers secteurs.

Le tableau 26 donne la part des exportations dans le PIB pour chaque industrie.[16] Comme nous pouvons le constater, la plupart des services sont beaucoup moins échangés que la plupart des biens. Les exportations de services n'ont représenté que 11,8 p. 100 de la production de services en 1997 comparativement à 99,2 p. 100 pour les exportations de marchandises[17]. Ceci indique qu'une large part des services commerciaux privés du Canada demeurent presque complètement en dehors du système commercial mondial. Par exemple, les exportations transfrontalières de services de construction, de détail et de services domestiques et personnalisés ne représentent qu'une infime partie du PIB de leur secteur. Les services des secteurs de l'éducation et de la santé ne sont que très peu exportés.

De plus, certains services sont de nature non commerciale; par exemple les services gouvernementaux, les associations mutuelles et certains services sociaux, qui sont principalement réalisés à l'intérieur du pays. Généralement, ces services non commerciaux ne sont ni échangeables à l'échelle transfrontalière ni attirants sur le plan commercial au point d'établir des sociétés affiliées à l'étranger. En 1998, la production totale de ces services non échangeables et les logements occupés par leur propriétaire représentaient 15 p. 100 du PIB du Canada. Cela signifie que même si la production de services comptait pour 65,3 p. 100 du PIB en 1998, seulement 50 p. 100 d'entre eux étaient potentiellement échangeables.

Comme nous pouvons le constater, certaines industries des services dépendent beaucoup plus du commerce que d'autres. Par exemple, dans les services professionnels, les exportations comptaient pour 38,4 p. 100 du PIB du sous-secteur. Les autres

---

[16] Le tableau 26 n'inclut que les exportations locales. Si on inclut les réexportations, de 17,9 milliards de dollars, les exportations de services totales du Canada se sont chiffrées à 342,1 milliards de dollars en 1997.

[17] Il faut noter que la valeur des exportations dans un secteur peut dépasser la valeur du PIB sectoriel. Cela s'explique par le fait que le PIB mesure la valeur ajoutée au Canada, alors que la valeur totale des exportations inclut les intrants intermédiaires qui sont importés de l'étranger.

services dont les exportations représentaient une part importante du PIB sectoriel incluent les services de transport, les services reliés au voyage comme l'hébergement, les divertissements et les loisirs ainsi que l'assurance, les services liés au commerce des marchandises et les services de gros.

Il est aussi intéressant d'examiner la participation au commerce de divers secteurs en termes du rôle des importations. On trouve de l'information sur cette question dans le tableau 27. En général, le niveau d'exposition aux échanges commerciaux comporte une structure de dépendance à l'égard du commerce similaire à celle du tableau 26. Les services professionnels, d'assurance, de divertissements et de loisirs, de transport ainsi que d'hébergement et de restauration sont très exportés; pour leur part, les services personnels et domestiques, de détail, de santé et d'éducation sont moins exposés à la concurrence étrangère.

Certains sous-secteurs sont davantage dépendants des marchés étrangers tout en subissant moins de pression concurrentielle de la part des importations. Le ratio de dépendance envers le commerce pour le commerce de gros était de 24,5 p. 100 en 1997, mais le niveau d'exposition aux échanges n'était que de 5,5 p. 100. Ceci indique que les négociants ont davantage recours aux services de gros canadiens qu'à leurs homologues des pays étrangers.

Tableau 26. Dépendance envers le commerce des industries canadiennes des services : exportations, 1997 (en millions de dollars canadiens)

	PIB	Part du secteur (%)	Export. nationales	Export. du mode 3 vers les É.-U.	Export. nationales et PIB (%)
Services aux entreprises	41 576	5,5	9 737	s. o.	23,4
Services professionnels	18 565	2,4	7 123	883	38,4
Publicité	2 078	0,3	252	29	12,1
Autres services aux entr.	20 932	2,8	2 362	s. o.	11,3
Finances, ass. et imm.	69 913	9,2	6 710	16 822	9,6
Finances et immobilier	58 590	7,7	3 653	4 784	6,2
Assurances	11 323	1,5	3 057	12 037	27,0
Communications	22 755	3,0	2 169	4 489(2)	9,5
Divertissements et loisirs	8 286	1,1	2 918	(D)	35,2
Enseignement et santé	92 985	12,2	780	(D)	0,8
Enseignement	41 798	5,5	592	3	1,4
Santé et services sociaux	51 187	6,7	188	1 370(1)	0,4
Transport et entreposage*	34 661	4,6	10 633	5 862	30,7
Transport	29 903	3,9	7 480	(D)	25,0
Services reliés au voyage	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
Hébergement et rest.	19 494	2,6	5 536	(D)	28,4
Distribution	84 931	11,1	11 240	252	13,2
Commerce de gros	43 150	5,7	10 560	151	24,5
Commerce de détail	41 781	5,5	680	101	1,6
Divers	68 845	9,0	2 454	s. o.	3,6
Total des services**	443 446	58,2	52 177	48 543	11,8
Nota					
Total des marchandises	264 269	34,7	262 277	s. o.	99,2
Fabrication	144 293	18,9	223 773	s. o.	155,1
Toutes les industries	761 853	100,0	324 189	s. o.	42,6

Sources : Tableau entrées-sorties de Statistique Canada, matrices CANSIM 4765 et 4766. « U.S. International Services: Cross-Border Trade and Sales Through Affiliates », publié par le Bureau of Economic Analysis du département du Commerce des Etats-Unis.

Nota : On peut trouver les statistiques sur la performance des sociétés affiliées canadiennes aux États-Unis dans les industries autres que des services, mais elles sont consignées dans d'autres enquêtes. Elles sont donc signalées dans ce tableau.

* Déduction faite des marges de transport. ** Déduction faite des logements occupés par les propriétaires et des marges de transport. *** Les services non échangeables incluent les services gouvernementaux et les associations mutuelles, qui ont été complétés à l'aide des statistiques de 1996. Complété à l'aide des chiffres de 1998.

Tableau 27. Part des importations des industries canadiennes des services : 1997 (en millions de dollars canadiens)

	PIB	Part du secteur (%)	Import.	Import. du mode 3	Import. nationales et PIB (%)
Services aux entreprises	41 576	5,5	9 759	8 511	23,5
Services professionnels	18 565	2,4	6 240	(D)	33,6
Publicité	2 078	0,3	489	(D)	23,5
Autres services aux entr.	20 932	2,8	3 030	(D)	14,5
Finances, assurances et immobilier	69 913	9,2	8 525	46 576	12,2
Finances et immobilier	58 590	7,7	4 154	s. o.	7,1
Assurances	11 323	1,5	4 371	s. o.	38,6
Communications	22 755	3,0	2 804	8 650(1)	12,3
Divertissements et loisirs	8 286	1,1	2 726	3 089	32,9
Enseignement et santé	92 985	12,2	1 055	253	1,1
Enseignement	41 798	5,5	681	99	1,6
Santé et services sociaux	51 187	6,7	374	154	0,7
Transport*	29 903	3,9	7 087	7 383	23,7
Services reliés au voyage	s. o.	s. o.	9 560	7 155	s. o.
Hébergement et rest,	19 494	2,6	8 100	4 483	41,6
Distribution	84 931	11,1	2 838	81 556	3,3
Commerce de gros	43 150	5,7	2 382	58 875	5,5
Commerce de détail	41 781	5,5	456	22 681	1,1
Divers	68 845	9,0	1 247	1 048	1,8
Total des services**	443 446	58,2	45 601	126 666	10,3
Nota					
Total des marchandises	264 269	34,7	280 869	137 304	106,3
Fabrication	144 293	18,9	263 336	111 987	182,5
Toutes les industries	761 853	100,0	326 470	518 922	42,9

Sources : Tableau entrées-sorties de Statistique Canada, 1997, et enquête sur l'organisation industrielle et la finance.

Nota : (1) inclut les services publics; (2) inclut la pêche; (3) inclut la foresterie seulement.

* Exclut les marges de transport.

** Exclut les logements occupés par les propriétaires et les marges de transport.

Le commerce des services est limité par des obstacles et entraves variés. Même dans les pays industrialisés qui ont un régime commercial relativement libéral, les obstacles au commerce dans les services et la circulation des personnes physiques peuvent être particulièrement restrictifs. Ces obstacles ont grandement limité le commerce des services. En fait, les estimations permettent de croire que le commerce intraprovincial des services est entre 30 et 40 fois plus intense que le commerce entre les provinces et les États[18].

Au cours des dernières années, des progrès considérables ont été accomplis dans la mesure de l'ampleur des obstacles au commerce des services[19]. Les dernières estimations montrent que, globalement, le Canada est relativement ouvert aux services environnementaux, de télécommunications à valeur ajoutée, de location, de transport maritime et d'informatique. Par contre, il existe des restrictions dans les services postaux, les services de télécommunications de base, les services audio-visuels, certains services professionnels et les services d'éducation[20]. Ces estimations découlent des régimes de réglementations intérieurs canadiens actuels et, dans une certaine mesure, de la compétitivité de chaque secteur des services sur le marché mondial.

Finalement, les barrières naturelles telles que la langue, la culture et les régimes juridiques différents semblent poser davantage de difficultés pour les fournisseurs de services que

---

[18] John Helliwell, *How Much Do National Borders Matter?*, Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1998.

[19] Pour une analyse approfondie de la littérature sur la mesure des obstacles dans le commerce des services, voir l'article de Zhiqi Chen et Lawrence Schembri «Measuring the Barriers to Trade in Services: Literature and Methodologies» dans le présent volume.

[20] Conseil de coopération économique du Pacifique (PECC) 1995, «Survey of Impediments to Trade and Investment in the APEC Region», Singapour, PECC.

pour les fournisseurs de marchandises. Un ingénieur trouverait très difficile d'offrir ses services à des clients étrangers s'il ne connaît pas leur langue. Un fournisseur de services hésiterait avant d'établir une présence permanente dans un pays d'accueil dans lequel la langue, la culture et le régime juridique s'écartent beaucoup de ceux de son pays d'origine.

Nous pouvons constater, à partir de l'analyse qui précède, qu'il existe encore beaucoup de domaines dans lesquels les exportations pourraient augmenter avec le temps, pourvu que les obstacles au commerce de nature réglementaire ou autre soient assouplis. Une récente étude indique qu'une réduction des obstacles commerciaux de 33 p. 100 pourrait faire augmenter les exportations mondiales de services de 118,6 milliards de dollars américains, dont 35,5 milliards de dollars américains pour les États-Unis et 6,6 milliards de dollars américains pour le Canada[21].

L'impact économique d'une transition structurelle vers une économie de services basée sur le savoir

On peut déduire de l'analyse qui précède que les gains d'un accroissement du commerce semblent plus probables dans deux domaines : les services aux consommateurs et les services à la production (les services professionnels et industriels). Les perspectives sont moins prometteuses dans les services sociaux et dans certains services qui pourraient être caractérisés comme « non échangeables ». Comment le Canada est-il positionné pour profiter de la libéralisation dans ces secteurs?

Considérations sectorielles

Le tableau 28 documente le changement important dans les dépenses des ménages canadiens consacrées aux services au cours des dernières années. Alors que les dépenses des ménages

---

[21] Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff et Robert M. Stern (2001), « CGE modeling and analysis of multilateral and regional negotiating options », document de travail n° 468, University of Michigan.

attribuables aux biens ont augmenté de 6 p. 100 en dollars constants entre 1986 et 1996, les dépenses en services ont augmenté de 34 p. 100 durant la même période. La part des services dans les dépenses des ménages a donc augmenté de 1986 à 1996, passant de 35,6 p. 100 à 41,0 p. 100.

Tableau 28. Dépenses des ménages en services et en biens, 1986 et 1996

	Services	Biens	Total
Niveaux			
Dépenses en 1986 (milliards de dollars)	103,9	187,9	291,8
Dépenses en 1996 (milliards de dollars)	138,8	199,4	338,2
Croissance			
Variation en pourcentage 1986-1996	33,6	6,1	15,9
Part			
Part des dépenses des ménages 1986	35,6	64,4	100,0
Part des dépenses des ménages 1996	41,0	59,0	100,0

Source : Statistique Canada, *Indicateurs des services*, 2e trimestre,1998.

Comme le tableau 29 l'indique, la part des dépenses consacrée à chaque secteur a changé à mesure que les dépenses en services des ménages ont augmenté. Comme on pouvait s'y attendre, les secteurs des services qui ont obtenu une part croissante des dépenses des ménages, comme les communications, les services de loisirs et les services financiers, ont aussi bénéficié de meilleurs résultats et d'une croissance de l'emploi.

Tableau 29. Dépenses des ménages canadiens pour divers services, 1996

	Dépenses en 1996 (milliards de dollars)	Variation en pourcentage pendant la période 1986-1996
Services financiers	52,3	34,0
Restauration	18,6	7,0
Communications	12,0	72,0
Divertissements et loisirs	8,5	47,0
Personnels et domestiques	6,1	29,0
Hébergement touristique	3,9	27,0
Autres	37,4	39,0

Source : Statistique Canada, *Indicateurs des services*, 2e trimestre, 1998.

Ces changements dans la structure des dépenses sont le résultat de plusieurs facteurs, dont non seulement l'impact différentiel de l'augmentation du revenu par habitant sur différents types de services, mais aussi des tendances démographiques et de la création de nouveaux produits dans beaucoup d'industries des services.

Le facteur le plus général soutenant la hausse de la part des services dans les dépenses des ménages est probablement le résultat de ce qu'on appelle la loi d'Engel. Cela exprime clairement la régularité empirique bien connue selon laquelle, lorsqu'un ménage devient plus nanti, il dépense une plus petite partie de son budget en nécessités de la vie, comme la nourriture, et une plus grande partie en biens de luxe comme les services et les biens de divertissement. Cela signifie qu'à mesure que les consommateurs s'enrichissent, nous pouvons prévoir que leur demande de plusieurs types de services progressera plus vite que leur demande de biens.

Les données du tableau 29 fournissent des données à l'appui de cette hypothèse. Par exemple, entre 1986 et 1996, les dépenses des ménages canadiens en services de divertissement et de loisirs ont augmenté de 47 p. 100. Ces services non essentiels ne comptent que pour une faible partie des dépenses des ménages avec un faible revenu par habitant, mais la demande augmente radicalement à mesure que les consommateurs deviennent plus prospères[22].

Dans le même ordre d'idées, l'augmentation des dépenses en services de communications (une augmentation de 72 p. 100 au cours de la période de référence) et en services financiers (une augmentation de 34 p. 100) reflètent aussi sans contredit l'effet de la loi d'Engel. Cela s'est produit malgré les progrès technologiques, qui ont élargi l'étendue des services de communications, la création de nouveaux produits et les

---

[22] Nota : Cette simple analyse ne tient pas compte du rôle des changements des prix relatifs, de la composition démographique des ménages, des changements dans la gamme de biens et de services offerts sur le marché et d'autres facteurs qui pourraient influer sur la part relative des dépenses.

changements de la réglementation, qui ont contribué à élargir la portée des services financiers offerts sur le marché. La baisse des prix relatifs dans ces secteurs a aussi joué un rôle important.

D'un autre côté, il y a eu relativement peu de changements dans la consommation de services personnels et domestiques.

Les changements démographiques ont un impact important sur les habitudes de dépenses des consommateurs. Le facteur démographique qui a primé au Canada et dans beaucoup d'autres pays industrialisés au cours des dernières décennies, et sûrement dans les prochaines décennies également, est le déclin relatif de la population dans les catégories d'âge plus jeunes et la montée du groupe d'âge des 40 ans et plus dans la population totale. Deux forces fondamentales ont été responsables de cette tendance :

a) L'augmentation de l'espérance de vie qui, pour le Canadien moyen, a atteint 79 ans en 1997 comparativement à 71 au début des années 60;

b) L'émergence de la génération du baby-boom après la Deuxième Guerre mondiale et la génération de l'après baby-boom qui a suivi. Ce phénomène démographique est accompagné d'une baisse du taux de fécondité, qui est passé de 3,8 enfants par femme en 1960 à moins de 2 enfants par femme depuis les années 70. À cause de la prévisibilité du processus de vieillissement et des changements dans le comportement du consommateur avec l'âge, il est possible de prévoir l'impact social et économique du vieillissement de la population sur la production et la structure des emplois de l'économie. Par exemple, la théorie du cycle de vie de l'épargne fait valoir que l'objectif du consommateur dans sa décision de consommer moins est de répartir la consommation à travers le temps afin de maximiser son utilité totale cumulative. À un jeune âge, soit la période propice à fonder une famille, un investisseur consacre la plus grande partie de son épargne limitée à sa maison. À mesure que l'investisseur vieillit et qu'il est suffisamment satisfait de sa maison, la priorité devient d'affronter les incertitudes liées au reste du revenu viager, ce qui crée une nécessité accrue d'investir en prévision du passage à la

retraite. La croissance rapide du marché des actifs financiers en Amérique du Nord au cours des dernières années reflète donc partiellement ce changement démographique fondamental à mesure que la génération du baby-boom est entrée dans la catégorie d'âge qui épargne en vue de la retraite. Entre-temps, l'augmentation de la catégorie des personnes de 65 ans et plus a entraîné une augmentation de la demande en services de santé et de loisirs.

c) Aussi, les progrès dans les technologies de l'information ont créé beaucoup d'industries des services complètement nouvelles comme Internet et les divers services en ligne qui sont maintenant offerts, la téléphonie cellulaire ainsi qu'une quantité d'autres nouveaux services. La croissance de ces services ressemble de façon frappante à certaines des industries manufacturières très dynamiques qui ont vu le jour dans la deuxième moitié du siècle. Elles doivent être distinguées des autres industries traditionnelles à cause de leur important investissement en recherche et développement et de leur forte concentration en travailleurs spécialisés, qui apportent de nouvelles dimensions au secteur des services en plein essor dans l'économie.

d) Enfin, la hausse de la demande de services a contribué à ce que des fonds et des emplois soient affectés au secteur des services, comme nous l'avons vu dans cette étude.

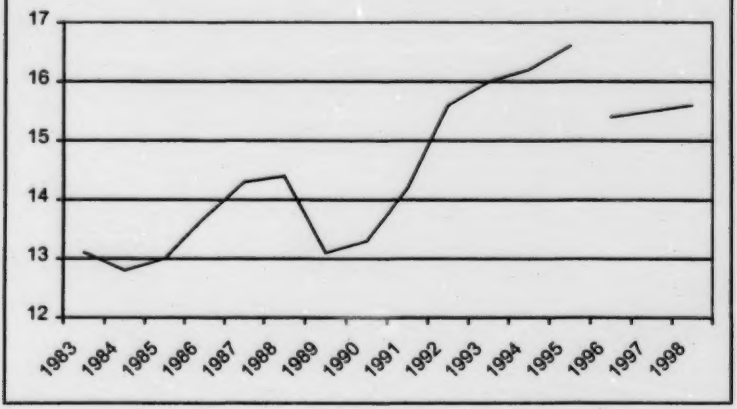
Conséquences pour le marché du travail des mutations structurelles vers une économie de services axés sur le savoir

L'évolution de l'économie, naguère marquée par la position dominante des secteurs des ressources et la fabrication, vers une situation de prééminence des services axés sur le savoir, a donné lieu à un grand nombre de changements sur le marché canadien de l'emploi.

Une des caractéristiques distinctives de la transition structurelle vers les services est l'augmentation de l'importance accordée à l'enseignement. Au cours du XX^{e} siècle, le niveau d'instruction moyen de la population en âge de travailler au Canada a augmenté de manière très importante. Maintenant,

beaucoup plus de Canadiens qu'avant s'inscrivent dans des établissements d'éducation postsecondaire, ce qui a accru la proportion de travailleurs ayant reçu une formation collégiale ou universitaire. Le graphique 1 montre la hausse dans la part des emplois au Canada occupés par des personnes ayant reçu une formation postsecondaire.[23]

Figure 1. Proportion d'employés ayant une formation postsecondaire au sein de la population active canadienne (%)



Si l'on associe à ces données celles sur les taux de chômage (le taux de chômage est moins élevé parmi ceux qui ont une formation supérieure),[24] ceci indique que les personnes qui ont acquis la formation et l'éducation nécessaires étaient

[23] Le trait interrompu dans le graphique 1 est dû au changement dans la classification de l'instruction. Depuis 1996, l'*Enquête sur la dynamique du travail et du revenu* de Statistique Canada inclut une nouvelle catégorie pour les répondants qui « ne savent pas » leur niveau de scolarité. Puisque ceux qui sont dans cette catégorie donnaient une autre réponse avant, il y a une baisse, dans le nouveau système, pour toutes les autres catégories, même celles des niveaux d'éducation supérieurs.

[24] Voir Statistique Canada, *Le point sur la population active*, catalogue n° 71-005-XPB, tableau 9, taux de chômage par groupe d'âge, sexe, éducation et province, 1998.

privilégiées sur le marché de l'emploi, alors que celles qui n'avaient pas cette préparation avaient plus de difficultés à trouver un emploi et le garder. Par exemple, entre 1989 et 1995, le nombre de personnes employées sans aucune formation postsecondaire a chuté de 0,5 p. 100. À l'inverse, le nombre d'employés possédant une formation postsecondaire allant jusqu'au baccalauréat a augmenté de 31,3 p. 100 et le nombre d'employés possédant une formation d'un cycle supérieur a connu la plus forte hausse, soit 33 p. 100. L'augmentation dans l'embauche de personnes possédant une formation postsecondaire a été substantiellement plus forte que leur part de la population en âge de travailler.

Pour autant que l'éducation supérieure indique un plus haut niveau de compétences, une explication courante de l'augmentation disproportionnée dans la part des emplois occupés par des employés ayant une formation postsecondaire est le « changement technologique influencé par les compétences », les changements technologiques qui font croître la demande en travailleurs spécialisés plus rapidement que celle de travailleurs peu spécialisés. À l'intérieur d'une industrie donnée, cet effet mènerait à une croissance à long terme du nombre d'employés possédant une formation postsecondaire comparativement aux employés n'en possédant pas. De plus, les secteurs qui utilisent les habiletés et les connaissances plus intensivement ont progressé plus rapidement que les secteurs moins basés sur le savoir. Cet effet a aussi contribué à la croissance rapide de l'emploi des travailleurs du savoir dans l'économie canadienne.

L'émergence de nouvelles industries suscitée par les innovations des dernières décennies dans le domaine des technologies de l'information a aussi contribué à accroître la proportion de travailleurs très instruits. L'usage répandu des technologies d'information et de communications dans ces nouvelles industries a donné beaucoup de valeur au niveau d'instruction des travailleurs, car l'élaboration de produits et de méthodes dans ces secteurs est fortement tributaire des compétences, du savoir-faire et de l'expérience des employés.

Les services ont joué un rôle de premier plan dans ce contexte. Le tableau 30 illustre la proportion d'employés ayant fait des études postsecondaires, par secteur d'activité. Comme on peut le voir, c'est dans le secteur des services que la proportion de travailleurs très instruits était la plus élevée au Canada en 1998. Ce secteur a aussi enregistré la hausse la plus appréciable à cet égard de 1983 à 1998.

Comme en témoignent leur part croissante de la production économique ainsi que leur forte concentration de savoir, les industries de services ont employé plus de 80 p. 100 des personnes ayant une formation postsecondaire jusqu'au baccalauréat inclusivement et presque 90 p. 100 des personnes ayant effectué des études universitaires de deuxième cycle. De 1989 à 1995, les industries de services du Canada ont créé 709 000 emplois. À peine 144 000 de ces postes ont été confiés à des personnes n'ayant pas fait d'études postsecondaires, contre 381 000 pour les personnes ayant une formation collégiale ou universitaire de premier cycle et 184 000 pour ceux ayant réalisé des études universitaires de deuxième cycle.

Tableau 30. Proportion d'employés ayant une formation postsecondaire, par grand secteur (en pourcentage)

	1983	1995	1996	1998
Ensemble de l'économie	13,1	16,6	15,4	15,6
Agriculture	3,7	6,9	6,5	7,1
Mines	14,0	10,5	12,3	13,0
Fabrication	7,5	9,8	9,5	8,6
Construction	4.1	5.5	4.9	5.2
Services publics	16.1	15.7	18.1	17.2
Services	15.8	19.7	19.8	19.7

Source : Statistique Canada, *Enquête sur la dynamique du travail et du revenu* (1996-1998) et *Enquête sur les finances des consommateurs* (1983-1995).

Le tableau 31 présente une ventilation par industrie du secteur des services.

Tableau 31. Proportion d'employés ayant réalisé des études postsecondaires dans le secteur des services, 1983 à 1998 (pourcentage)

	1983	1995	1996	1998
Ensemble du secteur des services	15,8	19,7	19,8	19,7
Transport et entreposage	5,2	6,3	4,3	5,6
Communications	13,8	16,9	15,3	14,6
Commerce de gros	8,9	12,5	11,9	12,8
Commerce de détail	5,6	7,6	7,5	8,1
Finances et assurances	11,7	22,7	21,2	20,4
Intermédiaires de dépôt	8,5	19,8	15,6	17,8
Assurances	14,9	21,5	23,2	15,2
Autres intermédiaires financiers	15,6	34,0	46,2	39,5
Immobilier	13,0	17,5	17,6	16,9
Services commerciaux	28,7	35,7	35,8	32,1
Services informatiques	29,6	50,0	41,7	36,6
Services de comptabilité	44,7	41,0	48,1	38,8
Services publicitaires	9,8	19,5	37,2	30,4
Services arch., ing. et autres serv. sci. et tech.	32,1	47,0	39,2	39,9
Services juridiques	44,2	43,8	39,7	41,2
Services consultatifs de gestion	s. o.	54,2	50,0	48,6
Autres services commerciaux	12,0	15,1	19,2	14,8
Services gouvernementaux	20,7	24,7	23,2	23,5
Services d'éducation	53,6	57,1	57,6	57,5
Services de santé et services sociaux	19,1	23,1	22,6	23,1
Hébergement, restauration	4,2	5,6	5,6	5,4
Hébergement	5,5	6,8	s. o.	9,5
Restauration	3,6	5,4	5,6	4,3
Autres services	8,7	10,7	11,0	12,0
Divertissement et loisirs	10,5	12,5	14,3	15,3
Services personnels et domestiques	2,7	3,4	s. o.	s. o.
Associations mutuelles	27,8	29,8	28,6	29,5
Autres services	6,1	10,1	10,0	9,9

Source : Statistique Canada, *Enquête sur la dynamique du travail et du revenu 1996-1998* et *Enquête sur les finances des consommateurs 1983-1995.*

Comme il fallait s'y attendre, une part importante des travailleurs des industries des services de conseil en gestion, d'éducation, d'informatique et d'ingénierie disposent d'une formation postsecondaire. L'intérêt pour l'information commerciale s'avive et l'usage des technologies de l'information se généralise, ce qui explique partiellement la place importante qu'occupent les travailleurs très instruits dans le secteur des services financiers et publicitaires. En comparaison, la demande de travailleurs très instruits est faible dans les secteurs du commerce de détail, des services personnels et domestiques, de l'hébergement, du transport et de l'entreposage ainsi que des services de restauration. C'est dans ces deux dernières industries que la demande était la plus faible.

Comparativement au secteur des services, la demande est faible pour les travailleurs très instruits dans le secteur de la fabrication même si certains segments individuels, par exemple ceux des produits électriques, électroniques ou chimiques, comportent des concentrations élevées de travailleurs hautement qualifiés. Les industries des produits de caoutchouc, des textiles de base et des vêtements figurent parmi les industries canadiennes où les travailleurs très instruits sont les moins demandés.

Des tendances analogues se dessinent sur le plan des revenus. Au cours des 10 dernières années, les personnes ayant acquis la formation que cherchaient les employeurs ont enregistré des revenus plus élevés que ceux qui ne l'ont pas fait. Le tableau 32 montre qu'en 1998, le revenu moyen d'un travailleur à temps plein ayant une formation postsecondaire, jusqu'au baccalauréat inclusivement, était supérieur de 70 p. 100 à celui du travailleur titulaire d'un diplôme d'études secondaires ou n'ayant pas terminé ses études. Le revenu moyen du travailleur à temps plein ayant une formation universitaire de deuxième cycle était presque *deux fois et demie* plus élevé que celui du travailleur qui n'était titulaire d'aucun grade universitaire.

Tableau 32. Revenu annuel moyen des travailleurs canadiens, de 1989 à 1998 (en dollars constants de 1998)

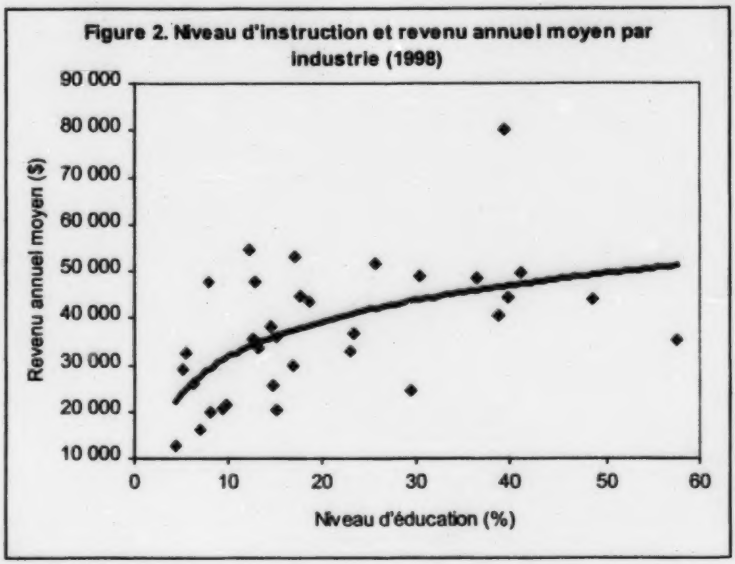
	Aucun diplôme d'études postsec. (1)	Diplôme de baccalauréat (2)	Diplôme de maîtrise ou de doctorat (3)	Total	Rapport (3/1)
1989	24 676	41 991	57 619	27 586	2,34
1990	24 743	39 882	54 626	27 352	2,21
1991	23 671	40 374	58 008	26 814	2,45
1992	23 793	39 954	54 470	27 022	2,29
1993	23 613	37 820	51 440	26 587	2,18
1994	24 329	39 231	54 249	27 476	2,23
1995	24 162	38 040	52 629	27 244	2,18
1996	23 998	39 345	52 696	27 107	2,20
1997	24 258	40 326	54 551	27 550	2,25
1998	24 848	42 361	60 635	28 557	2,44
Changement en pourcentage de 1989 à 1998	0,70	0,88	5,23	3,52	

Source : Statistique Canada, Enquête sur la dynamique du travail et du revenu 1996-1998.

La figure 2 fait ressortir une corrélation très nette entre le niveau d'instruction et le revenu annuel moyen dans toutes les industries, malgré quelques cas très particuliers. Par exemple, la proportion de travailleurs très instruits dans l'industrie « Autres services financiers intermédiaires » n'était pas particulièrement élevée, mais le revenu moyen dans l'industrie a dépassé 80 025 $ en 1998. En outre, c'est dans le secteur de l'enseignement que la proportion de travailleurs très instruits était la plus élevée, mais le revenu annuel moyen n'y était que de 34 992 $.

Malgré ces anomalies apparentes, globalement, une hausse de 1 p. 100 de la proportion de travailleurs très qualifiés se traduisait par une hausse de 0,29 p. 100 du revenu annuel moyen dans l'ensemble des industries. La forme concave de la courbe de la figure 2 suggère que plus le niveau d'instruction monte, plus les avantages qu'il procure augmentent lentement. Si tous les facteurs restent constants, les fruits de l'instruction augmentent à un taux de moins en moins élevé; autrement dit,

l'impact financier qu'a un degré d'instruction supplémentaire est de moins en moins important plus on monte dans l'échelle de l'instruction.



Le tableau 33 révèle que certains des emplois les mieux payés au Canada se trouvent dans le secteur des services. Les travailleurs très instruits ont enregistré des salaires et des traitements extrêmement élevés dans les industries des autres intermédiaires financiers (96 605 $), de la publicité (95 299 $) et des intermédiaires de dépôt (88 804 $). Hors du secteur des services, les salaires sont les plus élevés dans l'industrie de l'exploitation minière et pétrolière, où le revenu annuel des personnes hautement qualifiées s'établissait à 81 630 $.

Tableau 33. Revenu annuel moyen des travailleurs canadiens ayant ou non un diplôme d'études postsecondaires, par industrie (1998)

	Études secondaires ou moins	Études postsecondaires	Total d'ensemble
Agriculture	14 469	34 996	16 075
Mines, carrières et puits de pétrole	42 764	81 630	47 872
Fabrication	35 493	63 378	37 793
Construction	28 890	32 313	29 000
Transport et stockage	31 899	44 974	32 559
Communications	35 271	56 239	38 266
Services publics	48 920	73 641	53 101
Commerce de gros	32 112	56 080	35 650
Commerce de détail	18 926	31 940	19 890
Finances et assurances	35 724	84 421	46 005
Intermédiaires de dépôt	34 312	88 804	44 583
Assurances	31 453	54 174	35 980
Autres intermédiaires financiers	71 280	96 605	80 025
Immobilier	25 371	48 475	29 668
Services commerciaux	30 358	59 750	40 254
Services informatiques	42 532	57 140	48 663
Comptabilité et tenue de livres	25 141	61 680	40 351
Services de publicité	29 538	95 299	49 032
Arch., eng., autres sci. et tech.	36 358	54 223	44 438
Cabinets d'avocats et de notaires	31 841	74 304	49 531
Services gouvernementaux	32 097	49 821	36 629
Services d'éducation	24 635	41 991	34 992
Services de santé, services sociaux	26 552	52 909	32 742
Services d'hébergement	17 260	56 976	20 842
Services de restauration	12 153	24 554	12 844
Autres services	17 201	27 934	18 720
Divertissement et loisirs	17 733	29 992	20 436
Services personnels et domest.	11 852	s. o.	11 715
Associations mutuelles	20 961	31 632	24 366
Autres services	20 636	27 247	21 374
Total	24 848	48 077	28 557

Sources : Statistique Canada, Enquête sur la dynamique du travail et du revenu 1996-1998 et Enquête sur les finances des consommateurs 1983-1995.

Il est étonnant de constater que malgré les nombreuses réussites dont on a parlé dans le secteur canadien des technologies de pointe, le salaire moyen dans les industries du

logiciel et des services de génie reste inférieur au salaire moyen dans les industries des finances, de la publicité et des services juridiques. Le revenu annuel moyen des travailleurs très instruits dans les industries du logiciel et des services de génie s'établissait à 57 120 $ et 54 233 $ respectivement en 1998, comparativement à 96 605 $ pour des travailleurs semblablement instruits dans l'industrie des autres services financiers intermédiaires.

Le revenu varie beaucoup dans l'ensemble du secteur des services. Les industries de services ne sont pas toutes en mesure d'offrir des emplois aussi bien payés que les secteurs des services financiers et du logiciel. Les travailleurs les moins bien payés dans certaines industries de services enregistraient un revenu inférieur à celui des travailleurs les moins payés d'autres industries. Par exemple, un travailleur peu instruit dans le secteur des services personnels et domestiques gagnait 11 852 $ par an comparativement à 14 469 $ pour une personne au niveau d'instruction similaire dans le domaine de l'agriculture. Les salaires étaient aussi peu élevés dans les industries des divertissements et des loisirs, de la restauration, de l'hébergement et du commerce de détail.

Contrairement à ce qui s'est produit aux États-Unis et dans d'autres pays industrialisés ayant enregistré une hausse marquée de l'incidence positive des études postsecondaires sur le revenu, au Canada, la mutation structurelle vers les services ainsi que l'accroissement de la demande de travailleurs instruits n'a pas engendré une hausse d'une telle ampleur, du moins pas depuis la fin des années 80. L'écart entre le revenu des personnes ayant une formation universitaire de deuxième cycle et celui des personnes qui ne sont pas allées au-delà de l'école secondaire a fluctué au cours du cycle économique mais est resté relativement stable, s'établissant autour de 2,2 p. 100 à 2,4 p. 100 de la fin des années 80 jusqu'à la fin des années 90, à quelques exceptions près (voir le tableau 32). Les spécialistes analysent les causes du fossé de plus en plus important avec les États-Unis et d'autres pays industrialisés ainsi que les raisons de la stabilité relative de l'incidence sur le revenu des études supérieures au Canada. Murphy, Riddell et Romer soutiennent

que les politiques ayant facilité l'accès aux études postsecondaires au Canada ces deux dernières décennies pourraient avoir eu un impact majeur sur les inégalités de salaires[25]. Ils en déduisent que s'il n'y avait pas eu une telle expansion du niveau d'instruction, le Canada aurait enregistré une hausse de l'inégalité des salaires entre les personnes très instruites et moins instruites, comme on l'a observé aux États-Unis.

Les constatations présentées ci-dessus montrent qu'en général le secteur des services est beaucoup plus axé sur le savoir que les autres et, donc, qu'il emploie proportionnellement davantage de travailleurs instruits. En revanche, dans ce secteur, la qualité des emplois en termes de salaire varie beaucoup : il compte beaucoup des emplois les mieux et les moins bien payés. Donc, la transition vers les services dans le marché de l'emploi ne marque pas nécessairement le passage de « bons » à de « mauvais » emplois et ne témoigne pas d'une détérioration de la qualité globale des emplois en Canada.

Conclusions

Des changements structuraux considérables se sont produits dans le secteur canadien des services. Les services associés aux changements sociaux, économiques et technologiques continus, liés à la production et la distribution de produits axés sur le savoir, ont enregistré une croissance rapide sur le plan du commerce transfrontalier et des ventes par des sociétés affiliées. Il s'agit habituellement de services commerciaux, financiers et de divertissement ainsi que de services complémentaires au commerce de marchandises, par exemple les services de gros et de transport. L'essor des exportations et des ventes transfrontalières de services axés sur le savoir par des sociétés canadiennes affiliées fait partie intégrante de la transition

[25] Murphy, Kevin M., W. Craig Riddell et Paul M. Romer (1998), « Wages, skill and technology in the United States and Canada », document de consultation n° 6638 du NBER.

structurelle vers une économie où dominent les services axés sur le savoir.

Les économistes spécialisés en commerce ont toujours soutenu que même si on ne s'attend pas à ce que le commerce ait un impact permanent sur le niveau d'emploi à long terme, en définitive, c'est la politique macroéconomique, bien plus que la politique commerciale, qui a contribué à maintenir le plein emploi; elle aurait probablement une influence primordiale sur la structure de la production et de l'emploi. L'intensification des échanges de services axés sur le savoir accélérerait la croissance de la production et de l'emploi dans ces secteurs, favorisant ainsi l'approfondissement de la spécialisation du Canada dans les services axés sur le savoir.

Le secteur des services, en général, est davantage axé sur le savoir que les autres. Il emploie donc beaucoup plus de travailleurs instruits. Les industries de services proposent quelques-uns des meilleurs emplois au Canada. L'essentiel, pour maintenir et améliorer le niveau de vie au Canada, consiste à encourager l'approfondissement de la spécialisation du Canada dans les services axés sur le savoir, ce qui générera ainsi de nombreux emplois bien rémunérés et de grande qualité dans ce pays. La libéralisation du commerce des services et de l'investissement dans ce secteur est un moyen efficace d'atteindre cet objectif.

Il demeure que, malgré l'expansion continue du commerce international et de l'investissement dans les services, le commerce de ces services n'a pas une importance considérable comparativement à l'importance du marché national des services. Une grande part de l'activité dans ce secteur reste à l'intérieur du pays et demeure sous contrôle canadien. Même dans certaines industries de services fortement tributaires du savoir ayant enregistré une croissance importante au cours des dernières années, les résultats commerciaux n'ont pas été à la hauteur de ceux qu'a enregistrés le secteur de la fabrication. Cela donne à penser qu'il existe un grand potentiel d'expansion pour le commerce et l'investissement dans le secteur canadien des services commerciaux axés sur le savoir.

Annexe statistique

Tableau A1. Échanges transfrontaliers de services du Canada : exportations et importations d'origine canadienne, 1986 à 1997 (en millions de dollars)

	Exportations			Importations		
	1986	1997	Croiss. (%).	1986	1997	Croiss. (%)
Services commerciaux	2 243	9 737	14,3	3 912	9 759	8,7
Services inform. et connexes	234	1 931	21,2	182	1 353	20,0
Services comptables et juridiques	60	358	17,6	84	523	18,1
Serv. arch., de génie et sci.	1 151	4 834	13,9	2 266	4 364	6,1
Services publicitaires	46	252	16,7	242	489	6,6
Services commerciaux divers	752	2 362	11,0	1 138	3 030	9,3
Finances, assurances et immobilier	2 770	6 710	8,4	3 753	8 525	7,7
Banques et autr interm. de dépôt	1 227	2 130	5,1	595	1 820	10,7
Autres industries financières	389	1 056	9,5	1 773	2 119	1,6
Assurances	1 061	3 057	10,1	1 303	4 371	11,6
Immobilier	93	467	15,8	82	215	9,2
Exploitation immobilière	24	30	2,0	52	20	-8,3
Agent de serv. immob. et d'ass.	69	437	18,3	30	195	18,5
Communications	949	2 169	7,8	889	2 804	11,0
Radiodiffusion et télédiffusion	20	71	12,2	46	370	20,9
Câblodiffusion	16	22	2,9	11	229	31,8
Soc. de télécommunications	716	1 430	6,5	732	1 642	7,6
Serv. de poste et de messagerie	197	646	11,4	100	563	17,0
Divertissement et loisirs	736	2 918	13,3	945	2 726	10,1
Films, audio et vidéo	197	1 548	20,6	267	1 051	13,3
Festivals de films	2	5	8,7	1	4	13,4
Théâtre, sports et autres	537	1 350	8,7	677	1 657	8,5
Loteries, bingos, casinos, etc.	0	15	s. o.	0	14	s. o.
Enseignement et santé	292	780	9,3	447	1 055	8,1
Services d'éducation	183	592	11,3	263	681	9,0
Services d'éducation privés	24	100	13,9	31	129	13,8
Enseignement à but non lucratif	0	107	s. o.	0	90	s. o.
Enseignement universitaire	83	240	10,1	131	274	6,9
Autres services d'éducation	76	145	6,0	101	188	5,8
Serv. de santé et services sociaux	109	188	5,1	184	374	6,7
Prof. de la santé et laboratoires	s. o.	s. o.	s. o.	20	44	7,4
Hôpitaux	s. o.	s. o.	s. o.	164	330	6,6

Transport	3 483	10 092	10,2	2 684	7 087	9,2
Transport aérien	1 132	2 460	7,3	1 302	3 337	8,9
Transport ferroviaire	228	307	2,7	229	284	2,0
Transport maritime	613	1 602	9,1	302	518	5,0
Camionnage	557	2 737	15,6	208	1 757	21,4
Pipelines	760	2 612	11,9	329	494	3,8
Gaz naturel	557	1 934	12,0	241	366	3,9
Pétrole brut et autres	203	678	11,6	88	128	3,5
Autres services de transport	193	374	6,2	314	697	7,5
Réseau de transport urbain	39	83	7,1	78	166	7,1
Transport interurbain et rural	83	136	4,6	90	162	5,5
Taxis et autres	45	90	6,5	135	325	8,3
Autobus scolaires, autr autobus	9	33	12,5	11	44	13,4
Autres services de transport	17	32	5,9	s. o.	s. o.	s. o.
Services reliés au voyage	3 404	6 780	6,5	3 840	9 560	8,6
Services d'hébergement	1 659	2 622	4,2	2 255	5 196	7,9
Services de restauration	1 189	2 914	8,5	1 067	2 904	9,5
Location d'autos et de matériel	226	336	3,7	199	359	5,5
Services de voyage	124	337	9,5	28	71	8,8
Stationnement et autres services	206	571	9,7	291	1 030	12,2
Distribution	3 896	11 240	10,1	1 405	2 838	6,6
Commerce de gros	3 758	10 560	9,8	1 220	2 382	6,3
Marge de gros	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.	s. o.
Commerce de détail	138	680	15,6	185	456	8,5
Services divers	6 725	11 486	5,0	609	1 247	6,7
Marges de transport	5 843	9 735	4,8	s. o.	s. o.	s. o.
Stockage	324	541	4,8	2	12	17,7
Silos à céréales	319	521	4,6	0	1	s. o.
Associations mutuelles	46	74	4,4	46	66	3,3
Autres serv. non commerciaux	76	117	4,0	80	122	3,9
Clubs sportifs ou récréatifs	10	23	7,9	11	22	6,5
Autres org. à but non lucratif	66	94	3,3	69	100	3,4
Services gouvernementaux	421	905	7,2	471	964	6,7
Défense	8	36	14,7	11	44	13,4
Autres, admin. municipales	145	337	8,0	180	420	8,0
Autres, gouv. provinciaux	124	245	6,4	146	260	5,4
Autres, gouv. fédéral	144	287	6,5	134	240	5,4
Total	24 498	61 912	8,8	18 484	45 601	8,6

Source : Division des entrées-sorties (Statistique Canada).

Tableau A2. Vente de services à des Américains par des sociétés affiliées non bancaires américaines sous contrôle canadien, de 1989 à 1998 (en millions de dollars)

	1989		1998
Services commerciaux	394	Services commerciaux	1 170
Informatique et traite. de données	173	Informatique et traite. de données	590
		Traite. d'information et de données	12
		Conception de systèmes inform.	578
Compt., rech., gestion et serv. connexes	18	Compt., recherche, gestion, serv. connexes	206
		Comptabilité et fiscalité	0
		Services de gestion, scient. et tech.	7
		Services juridiques	0
		Rech. et dév. scientifique	199
Services de génie, d'arch. et d'arpentage	197	Services de génie, d'arch. et d'arpentage	265
		Serv. d'architecture et de génie	215
		Autres services professionnels	50
Services publicitaires	7	Services publicitaires et services connexes	108
Services financiers non bancaires	230	Serv. financiers (sauf institutions de dépôt)	4 486
		Coopératives de crédit n'accept. pas de dépôts	1 692
		Valeurs mobilières et investissement	2 794
Assurances	10 479	Assurances	15 406
Immobilier	4 930	Immobilier	3 528
Communications	44,3(1)	Communications	4 489
Divertissement et loisirs	(D)	Divertissement et loisirs	(S)
Films	551,9(1)	Films	5 631(4)
		Arts, divert., loisirs	841
Enseignement et santé	(S)	Enseignement et santé	(S)
Services d'éducation	(S)	Services d'éducation	3
Services de santé	578,7(1)	Services de santé	1 370(3)

Transport et entreposage	1 703,8(2)	Transport et stockage	7 892
		Transport aérien	0
		Transport ferroviaire	2 633
		Transport maritime	113
		Camionnage	219
		Activités de soutien	128
Services reliés au voyage	(S)	Services reliés au voyage	(S)
Hôtels et autres services d'hébergement	123	Hôtels et autres services d'hébergement	257
Restauration	(S)	Restauration	(S)
Location de matériel	(S)	Location de matériel	212
		Planification et réservations	21
Distribution	491	Distribution	175.9
Commerce de gros	199	Commerce de gros	150,9(4)
Commerce de détail	292	Commerce de détail	25
Nota : Composant des services dans d'autres secteurs		*Nota : Composant des services dans d'autres secteurs*	
Agriculture, foresterie et pêche	6	Agriculture, foresterie et pêche	30
Mines	24	Mines	58
Fabrication	(S)	Fabrication	872
Services publics	(S)	Services publics	3 252
Construction	(S)	Construction	47
Total des services	22 351	**Total des services**	**62 099**

Sources: Bureau of Economic Analysis du département du Commerce des Etats-Unis.

(1) Valeur complétée par les données de 1990

(2) Valeur complétée par les données de 1993

(3) Valeur complétée par les données de 1996

(4) Valeur complétée par les données de 1997

(S) Supprimé pour ne pas divulguer d'information sur des sociétés individuelles.

Tableau A3. Ventes par des entreprises canadiennes affiliées à des sociétés étrangères au Canada, 1988-1997 (en millions de dollars)

	1988		1997		
		Parts du chiffre d'affaires de de l'ind. (%)		Parts du chiffre d'affaires de l'ind.(%)	Croiss. ann. moy. (%)
Services commerciaux	5 118	22,6	8 511	17,1	5,8
Informatique et connexes	(S)	s. o.	(S)	s. o.	s. o.
Services d'architecture	0	0,0	(S)	s. o.	s. o.
Services publicitaires	(S)	s. o.	(S)	s. o.	s. o.
Comptabilité et gestion	684	11,6	2 113	12,4	13,4
Cabinets d'ingénieurs	321	7,7	1 204	14,5	15,8
Finances et assurances	29 067	23,8	43 990	25,7	4,7
Banques à charte	3 581	10,2	4 058	6,8	1,4
Sociétés de fiducie	(S)	s. o.	(S)	s. o.	s. o.
Autres inst. de dépôt	(S)	s. o.	0	0.0	s. o.
Crédit-bail financier	(S)	s. o.	237	21,6	s. o.
Autres inst. de financ.	3 455	54,2	7 853	63,2	9,6
Autres inst. de crédit hyp.	(S)	s. o.	84	3,0	s. o.
Assureurs-vie	7 620	28,8	9 875	27,7	2,9
Assurances multirisques	9 064	62,0	14 965	59,3	5,7
Agents d'assurances	348	11,4	637	8,1	6,9
Ass. dépôts et soins méd.	0	s. o.	(S)	s. o.	s. o.
Courtage de valeurs	(S)	s. o.	(S)	s. o.	s. o.
Courtage et autres	596	13,0	1 054	16,2	6,5
Immobilier	1 681	8,0	2 586	11,9	4,9
Communic. et serv. pub.	2 525	5,2	8 650	10,4	14,7
Divertissement et loisirs	1 074	8,8	3 089	11,9	12,5
Services d'éducation	54	9,9	99	6.4	7,0
Services de santé et sociaux	71	1,4	154	1,3	9,0
Transport et entreposage	1 248	4,4	7 383	17,1	21.8
Transport aérien	195	2,4	627	4,6	13,9
Transport ferroviaire	(S)	s. o.	(S)	s. o.	s. o.
Transport maritime	229	6,6	679	13,0	12,8
Transport urbain	(S)	s. o.	335	9,4	s. o.
Stockage et entreposage	(S)	s. o.	(S)	s. o.	s. o.
Pipelines	234	4,9	184	1,6	-2,6

Services reliés au voyage	2 839	11,6	7 155	18,5	10,8
Héberg. et restauration	2 081	9,5	4 483	13,9	8,9
Hébergement	492	8,7	1 011	12,4	8,3
Restauration	1 589	9,8	3 472	14,5	9,1
Loc. de véhic. motorisés	758	29,5	2 672	40,5	15,0
Distribution	43 864	16,6	81 556	23,1	7,1
Commerce de gros	26 590	20,3	58 875	32,8	9,2
Commerce de détail	17 274	13,0	22 681	13,1	3,1
Autres services	604	12,5	1 048	17,1	6,3
Autres serv. de cons.	531	15,7	771	16,6	4,2
Travaux de bâtiment	73	5,2	277	10,5	15,9
Total des services	88 144	17,5	126 666	17,7	4,1
Nota : Ventes affiliées dans d'autres secteurs					
Agriculture et pêche	184	2,0	1 529	6,2	26,5
Expl. forest. et foresterie	129	3,4	170	1,9	3.1
Mines	11 650	50,6	23 619	49,8	8.2
Fabrication	66 602	39,8	111 987	42,7	5.9
Construction	3 589	4,9	6 434	8,0	6.7
Total des ventes affiliées dans toutes les industries	295 620	25,7	518 922	31,0	6.5

Source : Statistique Canada.

Bibliographie

Bergstrand, Jeffrey H. « The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade », *Economic Journal* 100, (décembre), p. 1216-1229, 1990.

Brown, Drusilla K. Alan V. Deardord et Rober M. Stern. « CGE modeling and analysis of multilateral and regional negotiating options », document de discussion n° 468, University of Michigan, 2001.

Chen, Zhiqi. et Lawrence Schembri, « Measuring the Barriers to Trade in Services: Literature and Methodologies ». Dans le présent volume.

Copeland, Brian R. « Benefits and costs of trade and investment liberalization in services: Implications from trade theory ». Dans le présent volume.

Deardorff, Alan V. « Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? », NBER, document de travail n° 5377. Cambridge MA, 1995.

Dubey, Sangita et François Gendron (1999) « L'accord "Ciels ouverts" canado-américain : trois ans après », Statistique Canada, n° de catalogue 87-003-XIB.

Helliwell, John F., *How Much Do National Borders Matter?* Brookings Institution Press, Washington (D.C.), 1998.

Helpman, Elhanan et Paul Krugman, *Market Structure and foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Trade*, Cambridge, MA : MIT Press, 1985

Krugman, Paul, « Scale Economics, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review* vol. 70, pp. 950 à 959, 1980.

Murphy, Kevin M., W. Craig Riddell et Paul Romer, « Wages, skill and technology in the United States and Canada », NBER, document de travail n° 6638, 1998.

OCDE. *Services: Statistics on Value Added and Employment*, éditions 1996 et 2001, Paris.

Conseil de Coopération Économique du Pacifique (CCEP). *Survey of Impediments to Trade and Investment in the APEC Region*, Singapour, 1995.

Statistique Canada. *La balance des paiements internationaux et le bilan des investissements internationaux du Canada : concepts, sources, méthodes et produits*, n° de catalogue 67-506-XIF, 2000.

Statistique Canada. *L'observateur économique canadien. Supplément statistique historique*, n° de catalogue 11-210-XPB, 2001.

Statistique Canada. *Flux et stocks de capital fixe*, n° de catalogue 13-568.

Statistique Canada. *Statistiques historiques du Canada*, série D8-85.

Statistique Canada. *Le point sur la population active*, n° de catalogue 71-005-XPB.

Statistique Canada. *La structure par entrées-sorties de l'économie canadienne*, données de 1961 à 1981, n° de catalogue 15-510, 1987.

Statistique Canada. *Indicateurs des services*, deuxième trimestre de 1998.

U.S. International Trade Commission. *Recent Trends in U.S. Services Trade*, Washington, (D.C.), 2000.